

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN ALMACÉN DE
PROVISIÓN AGRÍCOLA DE LA COOPERATIVA DE CAFICULTORES DEL
CATATUMBO LTDA., EN EL MUNICIPIO DE ABREGO. N.S

CLARA EUGENIA ARÉVALO TORRADO
TERESA DE JESÚS ASCANIO GUTIERREZ

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA UNAD
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN COMERCIAL Y DE NEGOCIOS
CEAD DE OCAÑA
2005

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN ALMACÉN DE
PROVISIÓN AGRÍCOLA DE LA COOPERATIVA DE CAFICULTORES DEL
CATATUMBO LTDA., EN EL MUNICIPIO DE ABREGO. N.S

CLARA EUGENIA ARÉVALO TORRADO
CODIGO: 37.314.897 de Ocaña
TERESA DE JESUS ASCANIO GUTIERREZ
CODIGO: 51.580.366 de Bogotá

Trabajo presentado como requisito de parcial, para optar el título
de Tecnólogo en Gestión Comercial y de Negocios

Director de Proyecto
LUIS ALFONSO CASADIEGO
Administrador de Empresas

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA UNAD
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN COMERCIAL Y DE NEGOCIOS
CEAD DE OCAÑA
2005

NOTA DE ACEPTACIÓN

PRESIDENTE DE JURADOS

PRIMER JURADO.....

SEGUNDO JURADO.....

Ocaña, Septiembre 25 de 2005

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	
1. GENERALIDADES DEL PROYECTO	3
1.1 DESCRIPCIÓN DEL MUNICIPIO	3
1.2 PROBLEMÁTICA ENCONTRADA	8
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	9
1.4 JUSTIFICACIÓN	9
1.5 OBJETIVOS	10
1.5.1 General	10
1.5.2 Específicos	10
1.6 ALCANCES DEL PROYECTO	10
2. ESTUDIO DE MERCADOS	12
2.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	12
2.1.1 Clase de Servicio	12
2.1.2 Características físicas	12
2.1.3 Producto /Servicios principales	12
2.1.4 Productos /Servicios Sustitutos	13
2.1.5 Servicios con respecto a la competencia	13
2.2 EVALUACIÓN DEL MERCADO	13
2.2.1 Análisis de la clase de demanda existente en el mercado	13

2.2.2 Evolución histórica y proyección de la demanda	15
2.2.3 Análisis de la oferta existente en el mercado	15
2.2.4 Evolución de la oferta y proyección de la oferta	16
2.2.5 Situación actual de la competencia	16
2.3 ESTRATEGIAS DEL MERCADO	16
2.3.1 Canales de Distribución	16
2.3.2 Precio	17
2.3.3 Publicidad	17
2.3.4 Promoción	17
2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	18
2.4.1 Mercado Potencial	18
2.4.2 Mercados objetivos	18
2.4.3 Población Universo	18
2.4.4 Definición de la Población	18
2.4.5 Marco Muestral	18
2.4.6 Cálculo de la Muestra	18
2.4.7 Tipo de Investigación	19
2.4.8 Fuentes Primarias	20
2.4.9 Fuentes Secundarias	20
2.4.10 Sistema de Recolección de la Información	20
2.5 TABULACIÓN Y REPRESENTACIÓN DE RESULTADOS	21
2.6 CONCLUSIONES Y POSIBILIDAD DEL PROYECTO	31
3. ESTUDIO TÉCNICO	

3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	32
3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto	32
3.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto	32
3.1.3 Capacidad de proyecto	33
3.1.3.1 Capacidad Instalada	33
3.1.3.2 Capacidad Utilizada	33
3.2 LOCALIZACIÓN	33
3.2.1 Macrolocalización	33
3.2.2 Microlocalización	34
3.2.3 Análisis de los Factores de Ubicación	34
3.3 DISEÑO Y DESCRIPCIÓN DE PROCESOS	34
3.3.1 Diseño de planta	34
3.3.2 DISEÑO DEL PROCESO /SERVICIO	34
3.3.3 Tecnología Aplicada	36
3.4 RECURSOS	36
3.4.1 Recurso Humano	36
3.4.2 Recurso Físico	36
3.4.3 Recursos Económicos	37
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL	38
4.1 ESTUDIO ADMINISTRATIVO	38
4.1.1 Forma de Constitución	38
4.1.1.1 Estructura Organizacional	38
4.1.1.2 Descripción de Cargos	39

4.1.2 Elementos constitutivos de la empresa	44
4.1.2.1 Visión	44
4.1.2.2 Misión	44
4.1.2.3 Objetivos Empresariales	44
4.1.2.4 Principios Corporativos	44
4.1.2.5 Políticas	46
4.2 ESTUDIO LEGAL	47
4.2.1 Estatutos	49
5. ESTUDIO FINANCIERO	61
5.1 INVERSIONES	61
5.1.1 Inversión Fija	61
5.1.2 Inversiones Diferidas	62
5.1.3 Inversión de Capital de trabajo	63
5.1.4 Gastos	63
5.1.5 Total Inversión de Capital	65
5.2 COSTOS DE INVERSIÓN	66
5.2.1 Costos Fijos	66
5.2.2 Costos Variables	66
5.2.3 Costos Totales	66
5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS	67
5.3.1 Proyección de ingresos	67
5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO	68
5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO	70

5.6. ESTADO DE RESULTADOS PRIMER AÑO	71
5.7 ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO	72
5.8 FLUJO DE FONDOS	73
5.9 BALANCE GENERAL INICIAL	74
5.9.1 BALANCE GENERAL PROYECTADO	75
6. EVALUACIÓN FINANCIERA	76
6.1 VALOR PRESENTE NETO (V.P.N)	76
6.2 TASA INTERNA DE RETORNO (T.I.R.)	77
6.3 RELACIÓN COSTO BENEFICIO (R.C.B)	77
6.4 EVALUACIÓN ECONÓMICO SOCIAL	78
7. CONCLUSIONES	79
8. RECOMENDACIONES	80
BIBLIOGRAFÍA	81
ANEXOS	82

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Conocimiento de los agricultores de Abrego, sobre los servicios que presta la Cooperativa de Caficultores del Catatumbo	21
Tabla 2. Dificultades que tienes los agricultores de Abrego en la adquisición de insumos, herramientas y accesorios	22
Tabla 3. Cultivos que más cosechan los agricultores de Abrego	23
Tabla 4. Lugar donde compran los insumos los agricultores de Abrego	24
Tabla 5. Lugar donde hace entrega la competencia de los productos vendidos	25
Tabla 6. Asistencia Técnica ofrecida por parte de la competencia a los agricultores de Abrego	26
Tabla 7. Opinión de los agricultores de Abrego sobre la calidad de los servicios que les ofrecen sus proveedores	27
Tabla 8. Opinión de los agricultores de Abrego sobre la aceptación del almacén de provisión agrícola	28
Tabla 9. Productos de difícil consecución por parte de los agricultores en el Municipio de Abrego	29

Tabla 10. Elementos de protección utilizados por los agricultores en Abrego al fumigar sus cultivos	30
Tabla 11. Proyección de gastos administrativos y generales	64
Tabla 12. Ingresos y Egresos proyectados	67
Tabla 13. Ingresos proyectados	67
Tabla 14. Proyección de flujo de caja	70
Tabla 15. Proyección de resultado de ventas	72

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Conocimiento de los agricultores de Abrego, sobre los servicios que presta la Cooperativa de Caficultores del Catatumbo	21
Figura 2. Dificultades que tienen los agricultores de Abrego en la adquisición de insumos, herramientas y accesorios	22
Figura 3. Cultivos que más cosechan los agricultores de Abrego	23
Figura 4. Lugar donde compran los insumos los agricultores de Abrego	24
Tabla 5. Lugar donde hace entrega la competencia de los productos vendidos	25
Figura 6. Asistencia Técnica ofrecida por parte de la competencia a los agricultores de Abrego	26
Figura 7. Opinión de los agricultores de Abrego sobre la calidad de los servicios que les ofrecen sus proveedores	27
Figura 8. Opinión de los agricultores de Abrego sobre la aceptación del almacén de provisión agrícola	28
Figura 9. Productos de difícil consecución por parte de los agricultores en el Municipio de Abrego	29

Figura 10. Elementos de protección utilizados por los agricultores en Abrego al fumigar sus cultivos	30
Figura 11. Organigrama de la Cooperativa de Caficultores del Catatumbo Ltda.	39
Figura 12. Representación del punto de equilibrio	69

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Muebles y Enseres	61
Cuadro 2. Equipos de Oficina	62
Cuadro 3. Gastos de Administración	63
Cuadro 4. Gastos de Ventas	64
Cuadro 5. Gastos por Depreciación	65
Cuadro 6. Procedimiento de Interpolación	77

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Encuesta	82
Anexo B. Distribución de la Planta	85

RESUMEN

El objetivo general de este proyecto es realizar un estudio de factibilidad para el montaje de un almacén de provisión agrícola de la Cooperativa de Caficultores del Catatumbo Ltda. en el Municipio de Abrego, donde se plantean una serie de pasos para determinar si es viable o no su creación.

El proyecto se basó en la investigación descriptiva porque se tomaron aspectos y características de la población como el análisis e interpretación del problema que se va a desarrollar.

La población estuvo conformada por los agricultores del Municipio de Abrego y mediante fórmulas estadísticas, se determinó la muestra, a quienes se les aplicó una encuesta manejada en forma personal, acompañada por la observación directa realizada por los responsables del trabajo, donde se analizó la información recolectada mediante tablas y gráficas con su respectivo análisis.

Se realizó una investigación de mercados orientada a conocer aspectos como: aceptación, preferencia, demanda, entre otras, también se consideró el tamaño del proyecto, la localización, distribución en planta mediante el estudio técnico, el estudio financiero con el fin de determinar la viabilidad de la inversión, el diseño organizacional con su respectivo organigrama y manual de funciones; el impacto social y ambiental que ocasiona la creación de un almacén de este tipo en el Municipio de Abrego.

INTRODUCCIÓN

Actualmente la Cooperativa de Caficultores del Catatumbo Ltda. ofrece sus servicios de compra de café y almacenes de provisión agrícola a gran parte de la Provincia de Ocaña, como son: Convención, Pueblo Nuevo, San Calixto, Teorama, La Vega de San Antonio, La Vega Cáchira, El Carmen, Hacarí; faltando por cubrir zonas como Abrego, municipio donde la agricultura es una de las actividades económicas principales y aprovechando que su área demográfica se extiende en una hermosa planicie popularmente denominada bello valle, condición ésta que favorece el cultivo constante de la cebolla cabezona, el tomate, café, plátano y otra clase de legumbres, en extensiones considerables. El servicio de provisión agrícola se ha venido expandiendo paulatinamente, desfavoreciendo al productor en la consecución de insumos, originando una competencia de mercado que día a día puede o no favorecer a los diferentes cultivadores en la adquisición de dichos insumos por no tener con claridad el uso de los mismos.

Situación que se presenta debido a la inexistencia de una empresa donde brinden garantías para la consecución de insumos y herramientas, dado que muchos pueden suministrarlos pero pocos ofrecen seguridad sobre la calidad, la buena rotación, la fácil adquisición, la factibilidad de innovar, de actualizar su uso o corregirlo.

Esta situación coloca a los agricultores en desigualdad de condiciones en otros mercados, no logrando competir con precios y calidad de los productos.

El Municipio de Abrego debido a su aspecto demográfico ofrece diversidad de los productos agrícola importantes en la canasta familiar como la cebolla, el tomate, las legumbres y hortalizas en lo cual brinda expectativas que ameritan realizar un estudio que conlleve a la posibilidad de establecer la apertura de un almacén de provisión agrícola que cuente con un amplio portafolio de productos entre ellos: droga veterinaria, funguicidas,

insecticidas, plaguicidas, herbicidas, fertilizantes, herramientas y accesorios para el agro. Es por ello que la Cooperativa de Caficultores entre sus proyectos a corto plazo tiene ubicar un punto de venta donde se atiendan las necesidades existentes y en su defecto posesionarse en el mercado concomitante con el desarrollo y el aporte al mejoramiento de vida de aquellos que día a día aspiren un apoyo para la excelente comercialización de los productos que de esa tierra brotan. Debido a esto la Cooperativa desea expandir el área de atención de servicios que ofrece a sus asociados y agricultores en general y así ampliar su radio de acción cumpliendo con su objeto social y el fortalecimiento de la economía.

De esta forma busca otorgar diferentes beneficios para la comunidad como un mayor ingreso por cosecha donde los productos comercializados sean a más bajo costo y de fácil consecución.

El presente trabajo busca desarrollar un estudio que permita conocer la factibilidad para el montaje de un almacén de provisión agrícola de la Cooperativa de Caficultores del Catatumbo Ltda., en el Municipio de Abrego.

Para cumplir con el objetivo propuesto se desarrollaron los siguientes estudios: Investigación de mercados, marco legal, administrativo, financiero, impacto social y ambiental del proyecto.

1. GENERALIDADES DEL PROYECTO

1.1 DESCRIPCIÓN DEL MUNICIPIO

El Municipio de Abrego fue fundado en 1765, es un polo agrícola a nivel departamental de gran importancia, se encuentra ubicado en la subregión occidental del Departamento Norte de Santander.

Limita al norte con los Municipios de la Playa, Hacarí y Ocaña, al sur con los municipios de Esperanza y Cáchira, al occidente con los municipios de Sardinata y San Alberto del departamento del Cesar y al oriente con los municipios de Bucarasica, Villacaro y Sardinata.

La superficie del Municipio es de 1343 km² que equivale al 6.2% de la superficie del departamento, siendo el quinto municipio en extensión.

La extensión hace que se encuentre la variedad bioclima típica característica de las regiones con todos los pisos térmicos, el territorio tiene una extensión de 134.200 hectáreas atravesadas por la cordillera oriental entre altitudes de 200 a 3500 metros.

El clima es muy variado debido a los distintos fenómenos geológicos que ha dado origen a diversos pisos altitudimétricos que van desde el muy frío, por encima de tres mil m.s.n.m hasta el cálido por debajo de los quinientos metros sobre el nivel del mar. El clima promedio oscila entre los 18 y 24 grados centígrados.

La dinámica poblacional del municipio en los últimos años aunque existe incremento en la población tanto urbana como rural, se aprecia un mayor incremento en la urbana, que bien puede ser el resultado de la situación social y de conflicto que vive la zona rural.

El principal componente de la economía del municipio, lo constituye principalmente las actividades agrícolas y pecuarias. A este tipo de labor se dedica la mayor parte de población ocupada, el 77.97% según el censo de 1993, el 69.16% de la población rural ocupada, se dedica a estas actividades; y en el casco urbano el 8.81% de la población. Estos son campesinos sin tierra que trabajan en las fincas que circundan en el pueblo pero habitan en el área urbana.

Las características del municipio de Abrego en cuanto a Educación, no se alejan mucho de la realidad presentada en la mayor parte de los municipios colombianos, es decir una baja cobertura del servicio y pocas posibilidades para la mayor parte de la población de acceder a este servicio.

La ocupación de la gente del municipio de Abrego se encuentra en:

- Agricultura
- Ganadería
- Comercio
- Empleos públicos y privados

La actividad más representativa en el municipio es el comercio a esta actividad se dedican el 5.48% de la población ocupada en 0.64% en área rural y el 4.84% en el casco urbano. En el área rural básicamente se trata de pequeñas tiendas de abarrotes ubicadas en centros poblados cabeceras de corregimientos y algunos en el interior de la veredas.

También hace parte de la actividad comercial los intermediarios, de productos como la cebolla, el tomate y el fríjol. Aunque no se ocupan grandes cantidades de gente, si son representativos pues toda producción que se realiza en el municipio se vende a este tipo de comerciantes.

En el casco urbano de Abrego lo constituye principalmente la compra y venta de alimentos y el intercambio a nivel local. Las actividades que generan bastante empleo son los cultivos de cebolla tomate y fríjol aunque esta actividad no se puede catalogar como empresarial si determina las relaciones sociales de producción con los que se constituyen grupos sociales particulares y definidos por su posición dentro de la estructura: Campesinos sin tierra, jornaleros y patronos.

* Medio Económico. Respecto al sector primario de la economía que corresponde a la agricultura, en el municipio se da una economía de tipo tradicional, cuyo excedente o sus productos son trasferidos a terceros y el productor solo les permite reproducirse sin acumular capital.

Existen cuatro productos agrícolas principales: Cebolla cabezona, producto que abastece el mercado local, regional y parte de los departamentos de la costa atlántica; lo mismo que el tomate; el fríjol, producto que abastece el mercado local y regional; tabaco, producto que actualmente esta siendo incentivado por las empresas Coltabaco y Protabaco, quienes brindan crédito a los productores y garantizan la compra de la hoja. Esto ha generado un aumento en el área cultivada y muchos productores lo han asumido. Estos productos se constituyen como los principales, en virtud del área sembrada en rendimiento y capacidad productiva. Pero además de ellos también se producen otros de menor relevancia en términos del nivel de productividad, estos son: Café, cacao, arveja, aguacate apio, zanahoria. El área sembrada en otros productos es relativamente poca. El rendimiento o productividad es mínimo y su cultivo se asocia con otros productos como yuca plátano, maíz y caña.

El distrito de riego en las veredas que hacen parte del valle del río frío y del algodonal se constituye como una tecnología mas y contribuye a mejorar las condiciones de productividad en estas zonas. Sin embargo la mayor parte de los productos subutilizan este servicio y siguen produciendo la practica tradicional del ramillón. Igualmente en las áreas donde no existe distrito se utiliza este sistema principalmente.

En las actividades pecuarias encontramos una ganadería extensiva de doble propósito leche y carne, con poca utilización de técnicas y tecnologías.

* Medio Tecnológico. Servicios Públicos. Agua Potable: La Cobertura de este servicio público en el área rural es muy bajo. De los siete corregimientos seis tienen una o más veredas que cuentan con viviendas conectadas a red de acueducto veredal.

El Acueducto del área Urbana trabaja por bombeo. La unidad Municipal de servicios públicos, reporta para el casco urbano una cobertura de acueducto del 97.48%, es decir que de 2.100 viviendas existentes 2.047 cuentan con este servicio público

- Alcantarillado: En el Casco urbano existe una cobertura de alcantarillado de 95.24%. Las viviendas que no cuentan con el servicio son las construidas más recientemente y por general se ubican en la periferia del pueblo. En el área rural no existe servicio de alcantarillado. La mayoría de viviendas utilizan el campo abierto para eliminar excretas.

El aseo urbano lo realizan manualmente un grupo de mujeres de la región.

- Sector Vías y Transporte. Abrego se encuentra comunicado con todo el sector del país por la carretera nacional pavimentada red primaria en categoría, que comunica con los municipio de Ocaña, por la parte nororiental y por el sector oriental (con algunos tramo sin pavimentar). Con Sardinata y Cúcuta. Además a ella desembocan las carreteras que lo comunican con las carreteras municipales de la playa, Villacaro, Hacarí, Bucarasíca, los centros poblados, caseríos y veredas con carreteras destapadas en regular y mal estado de conservación.

Los carreteables que unen las diferentes veredas con la cabecera municipal se encuentran sin pavimentar en regular a mal estado de conservación.

- Sector Eléctrico y de Telecomunicaciones. El servicio de electrificación es prestado por Centrales Eléctricas del Norte de Santander (C. E. N. S). En el casco urbano, la cobertura de electricidad es del 100%, es decir que todas las viviendas cuentan con servicio de energía, La cobertura en el área rural es del 43%.

Las telecomunicaciones urbanas funcionan en un 70%, existen 685 líneas instaladas, para un total de 2036 usuarios, es decir que la cobertura es baja representando solo 33.64% y no existen teléfonos públicos en casco urbano.

La señal de televisión se ofrece por servicio de parabólica de manejo comunal, se está implementando el servicio de Internet.

* Medio Ecológico. La fertilidad natural de la mayor parte de los suelos de montaña, y del lomerío varía de baja muy baja, con excepción de los suelos desarrollados a partir de rocas calcáreas. En los suelos del valle la fertilidad varía de baja a alta.

En razón en la variabilidad de los materiales de origen, las texturas de los suelos son en general muy diversas, siendo en las laderas de las montañas un poco más ricas en arenas, con presencia de gravilla principalmente los evolucionados de rocas graníticas.

Las estructuras de los suelos son muy desarrolladas, en general, se presentan muchos suelos sin estructura; donde hay suelos con estructura, el grado de desarrollo es débil y en muy pocos alcanzan a ser fuertes, esto último debido a los altos contenidos de óxido de hierro y carbono orgánico, especialmente en los suelos de los climas medio y frío.

En el paisaje de montaña los suelos son altamente susceptibles a los procesos generados por los movimientos en masa.

Los factores formadores activos de los suelos en los diferentes paisajes son: el clima, la vegetación, los animales, y el material parental. Los procesos más sobresalientes que

sucedan en estos suelos son los de transformaciones y de pérdidas. Entre los factores limitantes más importantes para el uso de las tierras en el municipio de Abrego están los climáticos, los edáficos, los ecológicos y los socioeconómicos.

En el caso del clima las limitaciones se deben a lo seco de la zona en los alrededores de la cabecera municipal especialmente en el lomerío y toda la zona que queda fuera del distrito de riegos, donde se presenta deficiencia de agua durante la mayor parte del año.

Entre los factores ecológicos que perjudican el buen uso de los suelos, se encuentran y que son muy comunes: La tala, las quemas, la contaminación de las aguas, el uso de pesticidas y fertilizantes.

El municipio presenta suelos frágiles, sumado a un uso agrario tradicional inadecuado, lo cual ha originado un deterioro generalizado que hoy se maximiza en proporciones que presenta una tendencia hacia la desertización.

1.2 PROBLEMÁTICA ENCONTRADA

En el Municipio de Abrego existen varios almacenes de provisión agrícola, los cuales no suministran todos los productos requeridos para el desarrollo de la actividad agrícola, además no brindan al campesino la asistencia técnica necesaria para la aplicación y correcto manejo de los mismos, para lograr adquirir los productos a bajos precios deben trasladarse a la ciudad de Ocaña los que genera un incremento en los costos de producción en los cultivos.

En la actualidad la Cooperativa de Caficultores del Catatumbo Ltda., no hace presencia en el municipio de Abrego como lo hace en los municipios de Convención, Teorama, San Calixto, Hacarí, el Carmen, la Vega de San Antonio y la Vega de Cáchira, ofreciendo el servicio de provisión agrícola y asistencia técnica especializada.

1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo puede la Cooperativa beneficiar al campesino y el medio abreguense a partir de la prestación de los servicios a los agricultores de tal manera que supere en calidad, costos y asistencia técnica a los almacenes existente en la localidad?

1.4 JUSTIFICACIÓN

El proyecto de creación del Almacén por parte de la Cooperativa de Caficultores, es importante para la Sociedad del Municipio de Abrego toda vez que genera empleo y aumenta de la productividad en el sector agrícola.

La Cooperativa de Caficultores se beneficiará con la apertura de un punto más de venta, aprovechando esta oportunidad para abrir nuevos mercados a clientes nuevos proporcionándoles incremento en las ventas generales y por ende mayor rendimiento financiero, además de todo lo anterior, la Cooperativa entraría a ser un ente regulador de precios evitando la especulación y el aprovechamiento de situaciones por parte de la competencia.

El montaje del Almacén de Provisión Agrícola en le Municipio de Abrego, dará la oportunidad a los creadores del proyecto de aplicar la experiencia de estudio adquirida a través de la tecnología y dar cumplimiento al requisito exigido por la Universidad como es desarrollar un Proyecto Empresarial y Tecnológico.

A la Universidad la experiencia de un proyecto piloto para la Extensión, y para que los estudiantes pongan en practica lo aprendido en la carrera. Para los campesinos de Abrego la coyuntura de tener a su alcance todo lo necesario para la aplicación y desempeño de su actividad agrícola con productos de alta calidad y mejores precios contando además con la Asistencia Técnica Especializada.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 General: Realizar un estudio de factibilidad para el montaje de un Almacén de Provisión Agrícola de la Cooperativa de Caficultores del Catatumbo Ltda., para satisfacer las necesidades de los campesinos del sector agrícola del Municipio de Abrego.

1.5.2 Específicos: Realizar una investigación de mercado que muestre la aceptación del Almacén de Provisión Agrícola por parte de los agricultores del Municipio de Abrego.

Elaborar un estudio Técnico que permita establecer las necesidades reales para el montaje de un Almacén de provisión Agrícola.

Mostrar a través de un Estudio financiero las diferentes partidas de inversión que genera la instalación del almacén.

Presentar el estudio administrativo que permita el buen funcionamiento del almacén.

Proponer la coordinación del Servicio de Asistencia Técnica con los proveedores y el servicio de extensión del Comité de Cafeteros para los agricultores del Municipio de Abrego.

Estimar el alcance del Proyecto, como también el impacto social y ambiental que producirá en un corto plazo.

1.6 ALCANCES DEL PROYECTO:

Con el montaje del Almacén de Provisión agrícola en el municipio de Abrego se logrará posesionar la Cooperativa de Caficultores del Catatumbo Ltda., despertar en el campesino Abreguense la motivación para que se organice en una cooperativa y obtenga mejor productividad.

Con la puesta en marcha del almacén de provisión agrícola se genera una fuente de empleo que favorecerá a la comunidad de Abrego.

2. ESTUDIO DE MERCADOS

2.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

2.1.1 Clase de Servicio. Los productos que se ofrecerán son de calidad garantizada (Registro ICA), los cuales se adquieren con la debida legalidad de compra, cumpliendo con todos los requerimientos. Estos productos brindan beneficios directos a los agricultores ya que mejoran la producción, la calidad del producto, redundando en mejores ingresos económicos y en el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes.

Los servicios que ofrecerá el almacén en el Municipio de Abrego son: Venta de insumos como funguicidas e insecticidas, plaguicidas, herbicidas

Venta de fertilizantes como 15-15-15, 10-30-10, urea, 17-6-18-2

Venta de herramientas y accesorios para el agro como picos, palas, azadones, hachas, barras, barretones, machetes etc.

Venta de droga veterinaria como vitaminas, antibióticos, purgas antihistamínicos, raticidas y garrapaticidas.

2.1.2 Características físicas. Para la puesta en marcha del proyecto, se contará con un local tomado en arrendamiento que cumpla con los requerimientos físicos necesarios para el buen funcionamiento del almacén.

2.1.3 Productos/Servicios Principales. La misión principal que tendrá el Almacén será poner a disposición de los agricultores del municipio de Abrego, todos los productos necesarios para la producción agrícola y pecuaria, además de ofrecer el servicio especial de

Asistencia Técnica en actividades afines, generando un servicio oportuno de gran calidad y a más bajo costo.

2.1.4 Productos /Servicios Sustitutos: No se tienen.

2.1.5 Servicios con respecto a la competencia. Se ofrecerá, variedad de productos de excelente calidad, precios razonables y asistencia técnica especializada en el correcto uso, manejo y aplicación de los agroquímicos.

2.2 EVALUACIÓN DEL MERCADO

2.2.1 Análisis de la clase de demanda existente en el mercado. La demanda está compuesta por los agricultores del Municipio de Abrego, los cuales se dedican al cultivo de la cebolla y el tomate principalmente; acompañados de otros cultivos como el frijol, maíz, yuca, café y tabaco en menor escala, para los cuales se requiere de los insumos como herbicidas, insecticidas, funguicidas, fertilizantes, medicamentos veterinarios y herramientas.

La cebolla está representada en 600 hectáreas al año con una producción de 25.000 kilos por hectárea, 120 cargas al año.

Los principales productos que se utilizan en el cultivo de la cebolla son:

HERBICIDAS:	GOAL	FERTILIZANTES: 15-15-15
	GESAGAR	UREA
	AFALON	SULFATO DE AMONIO
		NITRON
		10-30-10

INSECTICIDAS:	FURADAN	ZEON	LORSBAN
	SEVIN	TAMARON	
	PROFITOX	MONITOR	
	ORTHENE	LANNATE	
	KARATE	METAVIN	

FUNGICIDAS:	SCORE
	FOLICUR
	DITHANE
	MANZATE
	ANTRACOL
	RIDOMIL
	FITORAX
	ELOSAL

En segundo renglón se encuentra el cultivo de tomate que es de 50 hectáreas por año con una producción de 35.000 kilos por hectáreas en presentación de cajas de 8 kilos equivalente a 218.750 cajas año.

Productos que se utilizan en el cultivo del tomate:

HERBICIDAS:	SENCOR	FUNGICIDAS:	DITHANE
	FUCILADE		MANZATE
	GRAMOXONE		BRESTANID
			RIDOMIL
			FITORAX
			CURATHANE
			OXICLORURO
			DE COBRE

INSECTICIDAS:	LANNATE	FERTILIZANTES:	UREA
	METAVIN		NITRON
	LATIGO		PRODUCCIÓN
	CURACRON		10-30-10
	MATCH		
	ALSISTIN		
	MONITOR		
	TAMARON		

El proyecto busca que el agricultor encuentre en un solo sitio sin que tenga que ir a varios lugares buscando los mismos. El agricultor define la compra de los artículos de acuerdo al cultivo que halla sembrado. (Umata Municipio de Abrego).

2.2.2 Evolución histórica y proyección de la demanda. Analizando los resultados de la encuesta se detectó que la mayoría de los agricultores encuentran dificultad en la adquisición de los productos necesarios para el agro por el costo, la calidad y escasez, por la adquisición de dichos productos en el municipio de Abrego. En los almacenes de Ocaña los encuentran a más bajo precio pero se les incrementan los costos de transporte por el desplazamiento, es decir, que existe una demanda positiva para el montaje del almacén de provisión agrícola.

También se detectó en las entrevistas e información recolectada que los productos cultivados en esta zona tienen un gran auge a nivel comercial, esto garantiza un aumento sistemático del 10% de ventas año a año para la demanda de insumos utilizados en estos cultivos. Para fundamentar este incremento se tuvo en cuenta la información estadística de los diferentes almacenes de la Cooperativa existentes en los municipios de la Provincia de Ocaña, los cuales estiman este porcentaje como incremento.

2.2.3 Análisis de la oferta existente en el mercado. Abrego cuenta actualmente con seis almacenes de provisión agrícola, los cuales son la Casa del Sembrador, Amiagro, Almacén

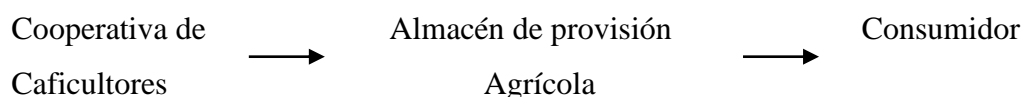
El Progreso, El Punto del Agro, La Finca y Procampo, los cuales no satisfacen totalmente las necesidades de los agricultores pues hay muchos productos que allí no se consiguen como los medicamentos veterinarios y las herramientas, por lo tanto se confirma la necesidad que tiene la cooperativa de montar un almacén de provisión agrícola, ya que está dispuesto a ofrecer diversidad de productos a menor precio, puesto que en la actualidad una de sus dificultades se encuentra en el alto costo, seguidos por la calidad y la escasez; además la razón social de la Cooperativa venderá la imagen de ser sin ánimo de lucro, lo que atraerá el cliente que busca el bienestar social de la comunidad en general.

2.2.4 Evolución de la oferta y proyección de la oferta. A pesar que en el Municipio de Abrego como se mencionó anteriormente hay 6 almacenes los cuales no cuentan con todos los productos requeridos para satisfacer las necesidades del sector agrícola para atender la demanda de los cultivos existentes, por tal razón el proyecto tiene gran viabilidad dado que la propuesta es instalar el almacén con todos los productos requeridos para abastecer la demanda de los agricultores, teniendo en cuenta que en los demás almacenes el aumento de las existencias de insumos en general es el mismo 10% observado en la proyección de la demanda.

2.2.5 Situación actual de la competencia. En los almacenes existentes en el Municipio de Abrego no les ofrecen a los agricultores el servicio de asistencia técnica para el correcto uso y manejo de los agroquímicos, lo que conlleva muchas veces a generarles pérdidas en los cultivos por la mala aplicación de los productos. Tampoco cuentan estos almacenes con una organización que les permita prestarles más servicios porque son negocios particulares que sólo buscan su propio beneficio y estos no invierten por que les genera costos.

2.3 ESTRATEGIAS DEL MERCADO

2.3.1 Canales de Distribución. El canal de distribución usado en la comercialización del servicio de los productos agrícolas se establece de la siguiente manera.



2.3.2 Precio. Se establece de acuerdo al costo de compra adicionándole un margen de rentabilidad de 15% fundamentado en la política de precios que tiene la Cooperativa y que de acuerdo a la competencia es un margen razonable.

2.3.3 Publicidad. El objetivo de la publicidad es aprovechar los horarios de mayor audiencia, posicionando la calidad de los productos, bajos precios, asistencia técnica es decir que en el almacén encontraran todo lo que necesiten para el agro.

La publicidad del Almacén, se realizará a través de campañas publicitarias por los medios de comunicación existentes como la radio, a través de la transmisión de mensajes con las características generales del almacén utilizando como medio la Emisora Superior Estéreo de Abrego.

También se colocarán en sitios estratégicos avisos publicitarios que contengan los diferentes servicios que ofrece el almacén con su respectivo nombre y logotipo y el de la Cooperativa. Se entregarán volantes alusivos al almacén, por el término de un mes.

2.3.4 Promoción. Se realizará un acto especial de inauguración para la apertura del almacén donde participen los agricultores del Municipio de Abrego, para darles a conocer los servicios del almacén y el portafolio de servicios de la Cooperativa.

Se convocará a las Juntas de Acción Comunal del sector rural para que conozcan el servicio y sean multiplicadores.

Con las casas comerciales se gestionará la implementación de parcelas demostrativas, lo mismo que con las dependencias existentes en el municipio relacionados con el agro.

2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

2.4.1 Mercado Potencial. Está conformado por los habitantes del Municipio de Abrego según los datos de planeación de ese mismo municipio, corresponden a 26.118 habitantes del área rural y 12.534 del área urbana para un total de 37.671 habitantes.

2.4.2 Mercado Objetivo. Está conformado por las personas que se dedican a la actividad agrícola y pecuaria.

2.4.3 Población Universo. La población universo para la realización del estudio de factibilidad, para el montaje de un almacén de provisión agrícola está conformada por los agricultores del sector rural del Municipio de Abrego por la información suministrada por la Umata corresponde a 350 agricultores.

2.4.4 Definición de la Población. Son todos los agricultores.

2.4.5 Marco Muestral. El tamaño de la muestra corresponde a 57 encuestas realizadas a los agricultores del municipio de Abrego.

2.4.6 Cálculo de la Muestra. Para determinar el tamaño de la muestra se aplicó la siguiente formula

$$n = \frac{NZ^2 \cdot p \cdot q}{(N-1)d^2 + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población

Z = Nivel de confianza

p = Probabilidad de aceptación

q = Probabilidad de rechazo

d = Margen de error.

Aplicación:

$$n = ?$$

$$N = 350$$

$$Z = 90\% \longrightarrow 1.645$$

$$p = 0.50$$

$$q = 0.50$$

$$d = 10\%$$

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{(N - 1)d^2 + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

$$n = \frac{350(1,645)^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}{(350 - 1)(0,1)^2 + (1,645)^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}$$

$$n = \frac{350 \cdot 2,706025 \cdot 0,5 \cdot 0,5}{349 \cdot 0,01 + 2,706025 \cdot 0,5 \cdot 0,5}$$

$$n = \frac{236,7771875}{4,16650}$$

$$n = 56,82 \approx 57$$

2.4.7 Tipo de Investigación. En el estudio de factibilidad para el montaje de un almacén de provisión agrícola de la Cooperativa de Caficultores, se realizó una investigación analítico descriptiva puesto que el propósito de dicho estudio es determinar y analizar las características problemáticas para crear las soluciones pertinentes que genere la puesta en

marcha de este proyecto. Además permite trabajar sobre hechos reales, presentándose correctas interpretaciones del objeto de estudio.

2.4.8 Fuentes Primarias. La fuente primaria estuvo constituida por los agricultores del municipio de Abrego y las entidades del sector agrícola. Dicha información para este estudio, se obtuvo mediante la aplicación de una encuesta la cual constó de 10 preguntas, este instrumento, determinó la aceptación del montaje del almacén de provisión agrícola.

2.4.9 Fuentes Secundarias. Las fuentes identificadas como secundarias fueron: Los almacenes de provisión agrícola de otros municipios de la provincia, las empresas de proveedores de la Cooperativa, las bibliotecas etc. a través de éstas, se obtuvo información relacionada con precios, ventas y porcentajes de incremento anual.

2.4.10 Sistema de Recolección de la Información. La información para este estudio se obtuvo mediante la aplicación de encuesta personal a los agricultores del Municipio de Abrego. La información suministrada fue recolectada mediante la contratación de una persona que tiene conocimiento del sector para que practicara de manera personal la encuesta entre los agricultores del casco urbano y veredas más representativas en los cultivos más importantes del Municipio de Abrego.

La información obtenida a través de las encuestas realizadas se analizó cualitativamente y cuantitativamente mediante tablas y gráficas estadísticas. (Véase tablas y gráficas).

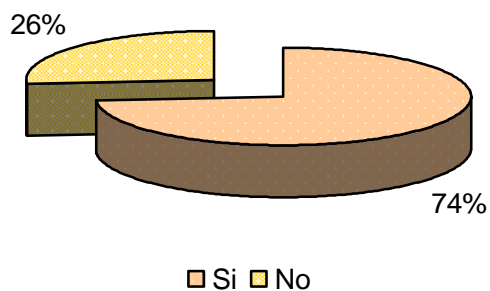
2.5 TABULACIÓN Y REPRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Tabla 1. Conocimiento de los agricultores de Abrego, sobre los servicios que presta la Cooperativa de Caficultores del Catatumbo

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	42	74%
No	15	26%
Total	57	100%

Fuente. Autoras del proyecto de investigación

Figura 1. Conocimiento de los agricultores sobre los servicios que presta la Cooperativa de Caficultores del Catatumbo



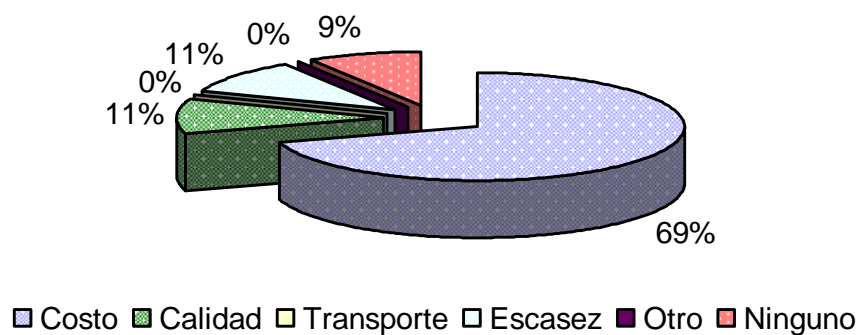
Con esta pregunta se puede confirmar el conocimiento que tienen los agricultores del Municipio de Abrego de los servicios que ofrece la cooperativa ya que solo el 26% no los conoce.

Tabla 2. Dificultades que tienes los agricultores de Abrego en la adquisición de insumos, herramientas y accesorios

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Costo	40	69%
Calidad	6	11%
Transporte	0	0
Escasez	6	11%
Otro	0	0
Ninguno	5	9%
Total	57	100%

Fuente. Autoras del proyecto de investigación

Figura 2. Dificultades que tienes los agricultores de Abrego en la adquisición de insumos, herramientas y accesorios



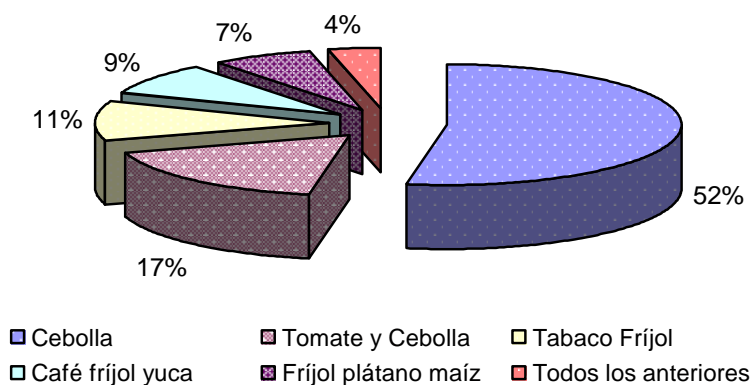
Frente a dicha pregunta los agricultores manifiestan en un 69% que la mayor dificultad que encuentran es en cuanto al costo, seguidos por la calidad y la escasez en un 11% y el 9% no han tenido dificultad para la adquisición.

Tabla 3. Cultivos que más cosechan los agricultores de Abrego

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cebolla	30	52%
Tomate	10	17%
Tabaco-fríjol	6	11%
Café-fríjol-yuca	5	9%
Fríjol-plátano-maíz	4	7%
Todos los cultivos anteriores	2	4%
Total	57	100%

Fuente. Autoras del proyecto de investigación

Figura 3. Cultivos que más cosechan los agricultores de Abrego



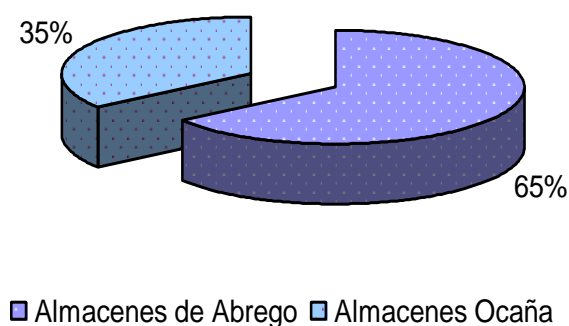
Esta tabla permite establecer que el cultivo más representativo es la cebolla con un porcentaje de 52% de agricultores que la cosechan exclusivamente, el 17% cultivan la cebolla junto con el tomate; un 27% siembran otros productos como el tabaco, frijol, café, yuca, plátano y maíz.

Tabla 4. Lugar donde compran los insumos los agricultores de Abrego

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Almacenes existentes en el municipio	0	0
Municipio de Abrego	37	65%
Almacenes de Ocaña	20	35%
Total	57	100%

Fuente. Autoras del proyecto de investigación

Figura 4. Lugar donde compran los insumos los agricultores de Abrego



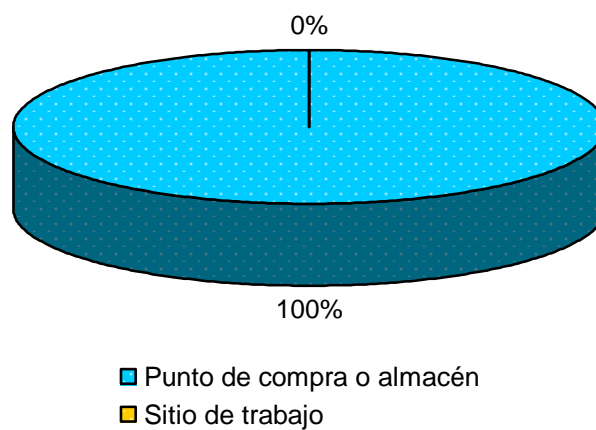
A esta pregunta el 65% de los encuestados respondió que adquieren los insumos en los almacenes existentes en el municipio de Abrego debido a que al desplazarse a la ciudad de Ocaña, encuentran el producto a más bajo precio pero los costos de transporte no justifican la compra, aunque el 35% deciden hacerlo.

Tabla 5. Lugar donde hace entrega la competencia de los productos vendidos

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Punto de compra o almacén	57	100%
Sitio de trabajo	0	0
Total	57	100%

Fuente. Autoras del proyecto de investigación

Figura 5. Lugar donde hace entrega la competencia de los productos vendidos



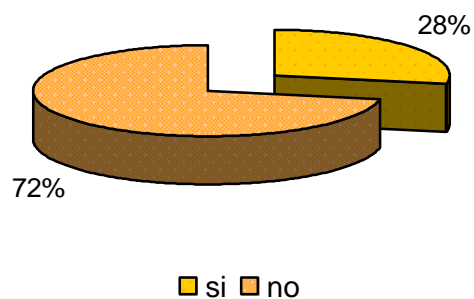
Al realizar esta pregunta se encontró que el 100% de los agricultores encuestados recibe el producto en el punto de compra o almacén

Tabla 6. Asistencia Técnica ofrecida por parte de la competencia a los agricultores de Abrego

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	16	28%
No	41	72%
Total	57	100%

Fuente. Autoras del proyecto de investigación

Figura 6. Asistencia Técnica ofrecida por parte de la competencia a los agricultores de Abrego



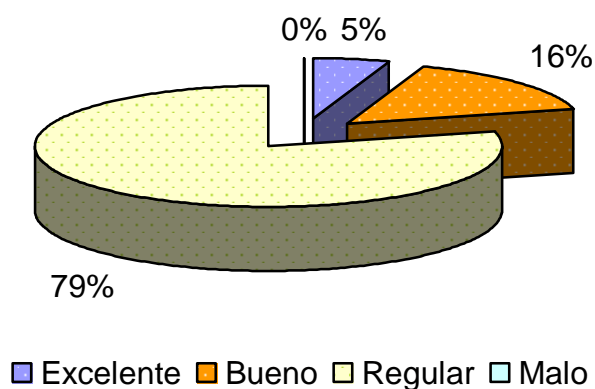
En esta pregunta se puede observar que un 72%, es decir, la mayoría de la población no recibe asistencia técnica, punto de análisis para tener en cuenta y atraer clientes mientras que un 28% si ha recibido asistencia técnica por medio de los proveedores.

Tabla 7. Opinión de los agricultores de Abrego sobre la calidad de los servicios que les ofrecen sus proveedores

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Excelente	3	5%
Bueno	9	16%
Regular	45	79%
Malo	0	0
Total	57	100%

Fuente. Autoras del proyecto de investigación

Figura 7. Opinión de los agricultores de Abrego sobre la calidad de los servicios que les ofrecen sus proveedores



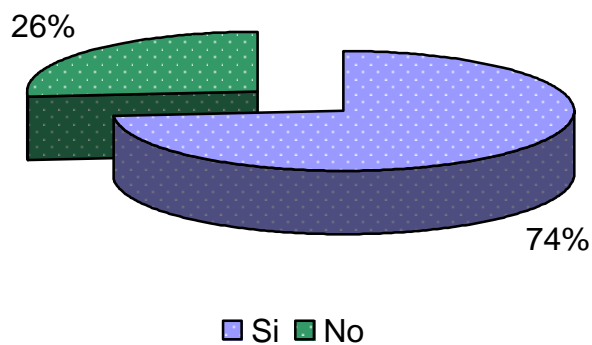
La calidad del servicio que prestan los almacenes en el municipio de Abrego es regular, ya que el 79% lo considera así. El 16% bueno y sólo el 5% excelente.

Tabla 8. Opinión de los agricultores de Abrego sobre la aceptación del almacén de provisión agrícola

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	42%	74%
No	15%	26%
Total	57%	100%

Fuente. Autoras del proyecto de investigación

Figura 8. Opinión de los agricultores de Abrego sobre la aceptación del almacén de provisión agrícola



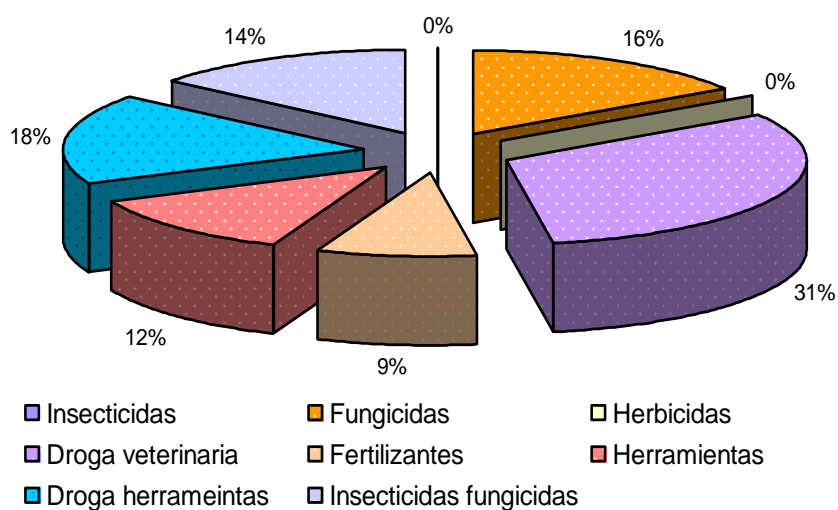
Del total de la población correspondiente al 100% (57) personas, el 74% acepta el montaje del almacén de provisión agrícola y el 26% no está de acuerdo.

Tabla 9. Productos de difícil consecución por parte de los agricultores en el Municipio de Abrego

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Insecticidas	0	0
Fungicidas	9	16%
Herbicidas	0	0
Droga veterinaria	18	31%
Fertilizantes	5	9%
Herramientas	7	12%
Droga-herramientas	10	18%
Insecticidas-fungicidas	8	14%
Total	57	100%

Fuente. Autoras del proyecto de investigación

Figura 9. Productos de difícil consecución por parte de los agricultores en el Municipio de Abrego



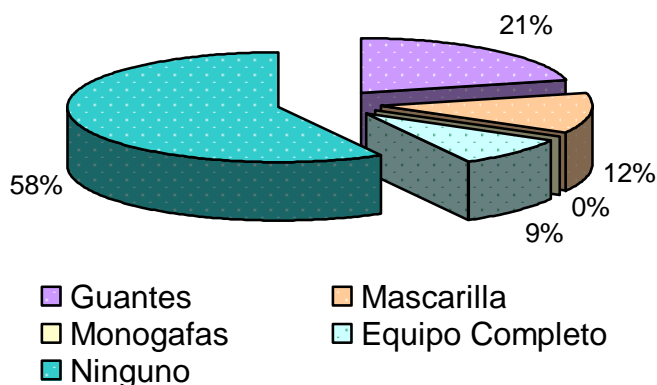
El producto de mayor dificultad en su consecución es la droga veterinaria con un 31%, ocasionando el desplazamiento a la ciudad de Ocaña, en un 18% la droga veterinaria junto con las herramientas, según la opinión de los agricultores no es difícil conseguir insecticidas y herbicidas en el municipio.

Tabla 10. Elementos de protección utilizados por los agricultores en Abrego al fumigar sus cultivos

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Guantes	12	21%
Mascarilla	7	12%
Monogafas	0	0
Equipo Completo	5	9%
Ninguno	33	58%
Total	57	100%

Fuente. Autoras del proyecto de investigación

Figura 10. Elementos de protección utilizados por los agricultores en Abrego al fumigar sus cultivos



Más de la mitad de las personas encuestadas manifiestan no utilizar elementos de protección para el momento de la fumigación, un porcentaje menor sólo manejan guantes, el 12% de la población objeto del estudio tiene como protección la mascarilla y el mínimo porcentaje usan el equipo completo

2.6 CONCLUSIONES Y POSIBILIDAD DEL PROYECTO

Los resultados obtenidos nos indican que la mayoría de agricultores encuentran dificultades en la compra de los productos agrícolas, herramientas, droga veterinaria, debido al alto costo que estos presentan y así mismo a la falta de recursos y escasez de los mismos, teniendo algunas veces que trasladarse a la ciudad de Ocaña incrementando con esto sus costos.

Es notable la falta de asistencia técnica por parte de los almacenes existentes en los municipios.

De acuerdo a la investigación de mercados realizada se pudo llegar a la conclusión que la mayoría de los agricultores manifiestan gran interés en el montaje del almacén de provisión agrícola y a su vez estarían dispuestos a comprar los productos.

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

Tomando como referencia los diferentes almacenes de provisión agrícola que posee la Cooperativa de Caficultores del Catatumbo, se puede decir que el tamaño del proyecto en un comienzo estaría enmarcado por la cantidad, calidad y diversidad de productos que la Cooperativa pueda adquirir para distribuir a los agricultores, inicialmente se tendrá una existencia proporcional al consumo mensual.

El inventario de productos a comercializar está determinado por las estadísticas que tiene la cooperativa de los demás almacenes, teniendo en cuenta que los cultivos de la zona de Abrego son similares. (Anexo listado de productos)

3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto. La demanda del servicio se ofrecerá inicialmente al 50% del 73.68% de los agricultores encuestados y comprometidos con el proyecto. En un comienzo se trabajara únicamente con el 50% del 73.68%, en vista de que no se puede ser tan ambicioso al pretender ganarse el 100% del mercado.

Para el funcionamiento del almacén se buscará un lugar céntrico y de fácil acceso a los agricultores, el cual deberá contar con instalaciones amplias y bien distribuidas de tal manera que el trabajo se desarrolle cómodo y eficientemente.

Contando con la Muebles y equipos necesarios y el recurso humano con los que se iniciarán las labores y actividades.

3.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto. La población del municipio de Abrego, la demanda de los productos, el financiamiento.

Tamaño del mercado. Teniendo en cuenta que la población en un 90% vive de los agricultores y por ende requiere de los insumos para poder suplir sus necesidades .

Disponibilidad de Capital. Los recursos para la ejecución del Proyecto están reservados y presupuestados en su totalidad por la Cooperativa de Caficultores del Catatumbo Ltda. quién a su vez está avalada por la Federación Nacional de Cafeteros.

Disponibilidad de Tecnología. La Cooperativa de Caficultores cuenta con un Software especializado para la empresa Micro-10 el cual está institucionalizado en todos los almacenes de la cooperativa requiriéndose nada más un equipo con su respectiva impresora.

Disponibilidad del Recurso Humano. En el Municipio se cuenta con suficiente recurso humano para el desempeño de los cargos requeridos para la puesta en marcha y funcionamiento del almacén de Provisión agrícola.

3.1.3 Capacidad de proyecto. 3.1.3.1 Capacidad Instalada. Teniendo en cuenta la infraestructura, los muebles, equipos y el recurso humano que tendrá el almacén. inicialmente se tendrá una existencia estimada, que permita atender la demanda de nuestros clientes.

3.1.3.2 Capacidad Utilizada. Teniendo en cuenta el estudio de mercado se puede determinar que el 73.68% acepta el montaje del almacén de Provisión Agrícola, y contando con la disponibilidad de un inventario con diversidad de productos se atenderá la demanda del 50%, de ese potencial

3.2 LOCALIZACIÓN

3.2.1 Macrolocalización. El almacén de provisión agrícola estará ubicado en el Municipio de Abrego, el cual hace parte del Departamento Norte de Santander

3.2.2 Microlocalización. El almacén de Provisión agrícola de la Cooperativa de Caficultores estará ubicado en el parque principal del municipio de Abrego, lugar céntrico y de fácil acceso a los Agricultores.

3.2.3 Análisis de los Factores de Ubicación. Los factores a tener en cuenta son:

Costo de arrendamiento.	\$4.115.700
Servicios Públicos.	\$1.646.280
Disponibilidad de espacio	68.4 M ²
Disponibilidad de Insumos	\$40.971.450

Disponibilidad del Recurso Humano. El almacén de provisión agrícola estará a cargo de:
1 Almacenista, 1 Secretaria, 1 Auxiliar de bodega, 1 Aseadora

3.3 DISEÑO Y DESCRIPCIÓN DE PROCESOS

3.3.1 Diseño de planta. La propiedad donde estará localizada la planta física y administrativa del almacén de insumos debe contar con una sala para exhibir los productos, una oficina para el almacenista y la secretaria y una zona de bodega para el almacenamiento de los insumos y herramientas. (Anexo plano)

3.3.2 DISEÑO DEL PROCESO /SERVICIO

Símbolo	Actividad
O	Operación
	Transporte
D	Demora
▽	Almacenamiento
□	Inspección
⊙	Operación – Inspección

Diagrama de proceso

O Realización del pedido por el almacenista



| Envío a oficina principal



O Recibe oficina principal



☐ Aprobación del despacho de la mercancía o entrega de la mercancía por la Cooperativa al conductor



| Envío de mercancía



O Entrega de la mercancía por el conductor al almacenista



∇ Almacenamiento de la mercancía en bodega



☐ Verificación de la mercancía recibida con la factura



O Firma y sello del documento



| Devolución de la copia del documento a la oficina principal



O Organización de la mercancía en los estantes y exhibidores



→O Lista de precios

O Registro

→O Computador



→☐ Indicaciones de uso del producto

O Atención al cliente

→ O Precio del producto



D Decisión de compra



O Venta del producto

→ D Empaque

→ O Facturación

→ O Entrega de producto y copia fact

→ O Recibo del dinero



∇ Archivo



⊙ Arqueo de caja



⇒ Envío del dinero a la cooperativa mediante consignación

3.3.3 Tecnología Aplicada. Para el funcionamiento del almacén de provisión agrícola se tendrá como tecnología; un computador, un impresora y el software para manejo de inventarios.

3.4 RECURSOS

3.4.1 Recurso Humano. La estructura del almacén de Provisión Agrícola requiere de un almacenista, una secretaria, auxiliar de bodega y una persona para servicios generales, como también los profesionales que prestan la asistencia técnica, la cual es asumida por los proveedores de los productos que se venden en el almacén.

3.4.2 Recurso Físico. El requerimiento físico comprende el equipo, la maquinaria y los muebles y enseres para la prestación del servicio:

TABLA No. 1

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
COMPUTADOR	1
IMPRESORA	1
FAX	1
TELÉFONO	1
ESTANTES METÁLICOS	5
VITRINA 1.50	2
ESCRITORIOS	2
ARCHIVADOR	1
MÁQUINA ELÉCTRICA	1
CALCULADORA	2
SILLAS ERGONÓMICAS	2
ESTIVAS EN MADERA	8
SILLAS PLÁSTICAS	4
CAJA REGISTRADORA	1
VENTILADOR	2
MESA COMPUTADOR	1

FUENTE : ALMACÉN COMPUESPACIAL

3.4.3 Recursos Económicos. La Cooperativa cuenta con el capital necesario para el montaje del almacén y así mismo dar cumplimiento a la apertura de nuevos mercados según lo proyectado.

En la actualidad la Cooperativa de Caficultores cuenta con almacenes de provisión agrícola en Convención, San Calixto, Teorama, Hacarí, La Vega de San Antonio, El Carmen y la Vega Cáchira, y en el Municipio de Abrego no hace presencia siendo esta una oportunidad para la Cooperativa de incursionar en un mercado nuevo.

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

4.1 ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.1.1 Forma de Constitución. El almacén de provisión Agrícola se desarrollará como una dependencia adscrita a la Cooperativa de Caficultores del Catatumbo Ltda., la cual está debidamente legalizada y se regirá por los estatutos y la normatividad ya establecida por la Cooperativa.

4.1.1.1 Estructura Organizacional. Para el funcionamiento de las actividades administrativas el tipo de organización a utilizar será el lineal, ya que se hará con menor dificultad la ampliación del almacén en un futuro, también el control y la responsabilidad serán en forma directa.

El almacén de Provisión agrícola tendrá como autoridad mayor el Consejo de Administración y en forma directa el Gerente de la Cooperativa.

La estructura organizacional del Almacén de Provisión agrícola funcionará con un Almacenista, una secretaria, un auxiliar de bodega y servicios generales. El organigrama actual de la Cooperativa es el siguiente:

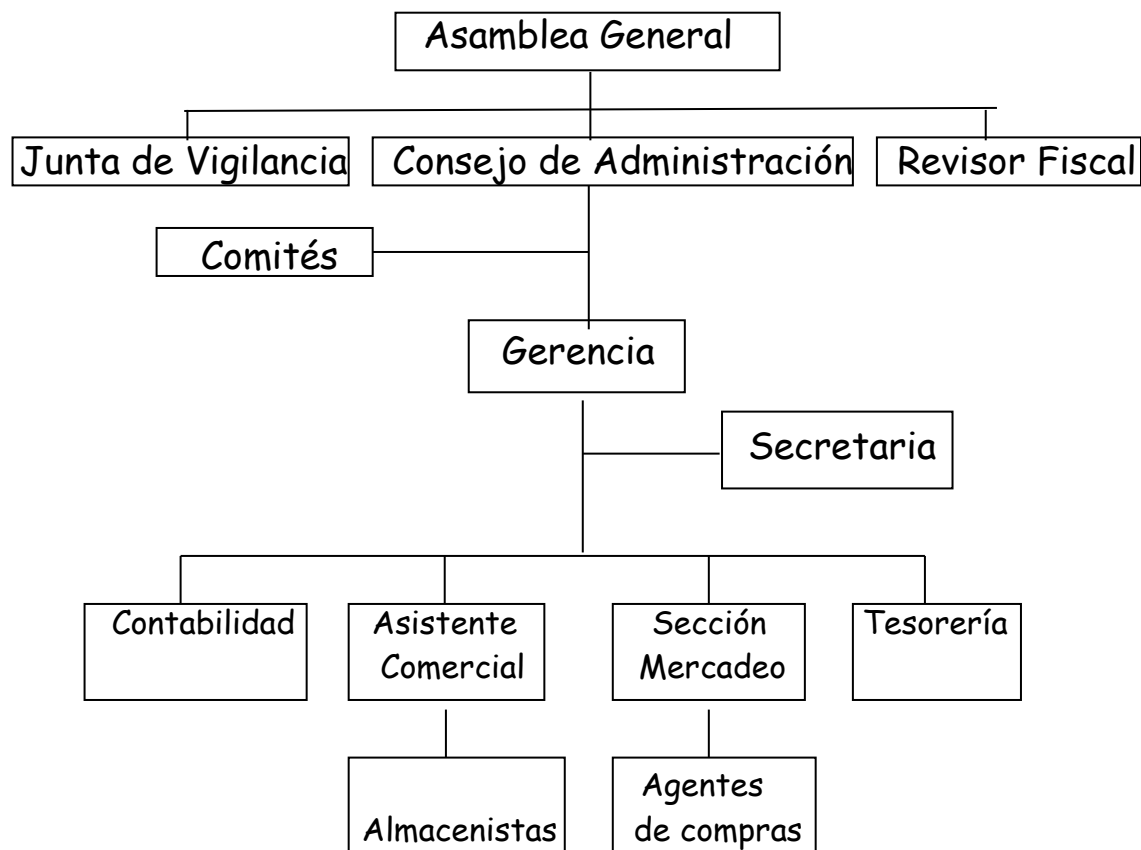


Figura 11. Organigrama de la Cooperativa de Caficultores del Catatumbo Ltda.

4.1.1.2 Descripción de Cargos. A continuación se describen cada una de las actividades que deben cumplir los empleados.

- Denominación del cargo: Almacenista

Perfil del Cargo: Tecnólogo en Administración Comercial y de Negocios, Tecnólogo en producción agropecuaria o Administrador de Empresas,

Experiencia: Un año

Jefe inmediato: Asistente Comercial

Personas a cargo: Secretaria, Auxiliar de bodega, servicios generales.

Estructura salarial: \$763.000. (equivalente a dos salarios mínimo Legal)

Funciones:

Cumplir con las políticas administrativas y financieras determinadas por la dirección general.

Efectuar reuniones periódicas con los funcionarios, con el objeto de analizar el desarrollo del almacén y evaluar los resultados.

Estar en comunicación con la Asistente Comercial de la Cooperativa para analizar los porcentajes de rentabilidad frente a la competencia.

Crear mecanismos para aumentar las ventas

Controlar los vencimientos de mercancías

Entregar en el Departamento de Asistencia Comercial y Tesorería de la Cooperativa las cuentas semanales de las ventas realizadas

Celebrar los contratos que sean autorizados por la Gerencia en coordinación con el Consejo de Administración.

Representar legalmente al almacén.

Aplicar las sanciones disciplinarias a las faltas calificadas como leyes según el reglamento interno de trabajo.

Responder por los útiles, elementos de trabajo y activos a su cargo.

Las demás que le sean asignadas de acuerdo con la naturaleza de su cargo.

- Denominación del cargo: Secretaria

Perfil del Cargo: Bachiller comercial, curso de secretariado comercial y auxiliar contable.

Experiencia: Un año

Jefe inmediato: Almacenista

Estructura Salarial: \$381.000 valor equivalente a un salario mínimo legal

Funciones:

Atender cortésmente a las personas que se dirijan al almacén bien sea personal o telefónicamente.

Llevar el control de citas y actividades a desarrollar por el Almacenista.

Responder por el envío, recepción y radicación de la correspondencia.

Responder por el archivo del almacén.

Redactar y transcribir la correspondencia y demás informes que le sean asignados por el almacenista.

Coordinar las actividades de aseo, cafetería.

Realizar pedidos de papelería.

Suministrar la papelería requerida a los funcionarios.

Responder por la existencia de útiles y papelería.

Realizar las transmisiones vía fax.

Desarrollar sus funciones de acuerdo a las normas y procedimientos establecidos.

Observar estricto cumplimiento del reglamento interno de trabajo.

Las demás que le sean asignadas en razón a la naturaleza de su cargo.

- Denominación del cargo: Auxiliar de bodega

Perfil del Cargo: Bachiller académico

Experiencia: Un año

Jefe inmediato: Almacenista

Estructura Salarial: \$381.000,00.(valor equivalente a un salario mínimo legal)

Funciones:

Controlar la entrada y salida de mercancías a la bodega.

Realizar inventarios físicos periódicos.

Proteger los productos ante deterioro físico.

Marcar los productos frágiles.

Organizar su sitio de trabajo.

Responder por los útiles de trabajo, elementos de trabajo y activos a su cargo.

Las demás funciones que le asignen de acuerdo a la naturaleza de su cargo.

- Denominación del cargo: Servicios Generales

Experiencia: Seis meses

Jefe inmediato: Almacenista

Personas a cargo: Ninguna

Estructura Salarial: \$190.500,00(equivalente a medio salario mínimo legal)

Desempeñará su cargo de medio tiempo.

Funciones:

Realizar el aseo y mantener las instalaciones del almacén, incluyendo sus áreas de acceso en óptimas condiciones de limpieza.

Limpiar los muebles y enseres teniendo sumo cuidado.

Cumplir el horario de trabajo y los programas periódicos de aseo.

Las demás que le asigne su jefe inmediato.

4.1.2 Elementos constitutivos de la empresa. 4.1.2.1 Visión. En el 2.008 ser la empresa líder en la comercialización de café en el Nororiente Colombiano, con base en la solidaridad, organización, eficiencia, competitividad y calidad en el servicio.

4.1.2.2 Misión. Contribuir al progreso y desarrollo del Nororiente Colombiano, mediante la consolidación como empresa de economía solidaria comercializadora de café y suministradora de insumos y servicios al asociado, a su familia y a la comunidad cafetera en general, propendiendo por la práctica y la vivencia de los valores de la solidaridad, honestidad, responsabilidad, la democracia y la libertad.

4.1.2.3 Objetivos Empresariales. Comercialización de electrodomésticos. Consecución de líneas exclusivas de los productos de consumo por parte de nuestros Asociados, Caficultores y Agricultores en general.

4.1.2.4 Principios Corporativos. - Honestidad. Es actuar siempre en correspondencia con lo que se considera moral o conforme con las normas morales. Ser honestos implica cumplir con los valores cooperativos. Todos los asociados y colaboradores de la Cooperativa de Caficultores del Catatumbo orientarán sus acciones con honestidad consigo mismos, con su cooperativa y con la sociedad, de manera que sean transparentes en su intención y proceder.

- Responsabilidad. Responsabilidad por sí mismo, capacidad de dar cuenta de sus actos siendo coherente en su forma de ser pensar y hacer. Usar la libertad para hacer el bien. Aplicar la responsabilidad social cumpliendo con los compromisos sociales y económicos adquiridos.

- Austeridad. Gastar lo indispensable y necesario para trabajar bien, cuidar todos los instrumentos de trabajo y evitar gastos innecesarios.
- Veracidad. Ser transparentes en la forma de ser, pensar y hacer, para ganar la confianza de los demás; debe existir coherencia entre las ideas y los actos, los cuales deben reflejar la forma de ser de cada cual.
- Mejoramiento Continuo. De todas las actividades, actitudes y aptitudes, como un firme compromiso de cada persona con la empresa y consigo misma en pro de la vivencia de los demás valores cooperativos.
- Solidaridad. Espíritu de cooperación y preocupación por los demás, deseo de servicio y ayuda a los demás, dando con iniciativa y creatividad lo mejor de lo que cada uno es, sabe y tiene.
- Sentido de Pertenencia. Sentir que la empresa somos todas y cada una de las personas que la conformamos, y que dependiendo de nuestro crecimiento personal y del grado de compromiso que tengamos para con ella, podrá crecer y mejorar ó irse a pique.
- Pensamiento Proactivo. Para anticiparnos a los requerimientos continuos de una sociedad en constante cambio. Ser proactivo es estar listo para actuar antes de que un hecho suceda, no esperar a que las cosas pasen para reaccionar.
- Servicio. Capacidad de ayudar y apoyar a los demás, corrigiéndolos cuando sea necesario. Atender a las necesidades de las personas, ser proactivos. Cada persona debe dar trascendencia a su trabajo, enfocándolo al servicio de toda la sociedad.
- Humildad. Consiste en saber aceptar las propias limitaciones y errores, y corregirlos a tiempo para bien personal y de toda la organización. No se llega a ser débil por el hecho de

reconocer un error, por el contrario se hace más humano, con más fortaleza en la medida en que se es capaz de salir de los errores y dirigir la conducta por el camino recto.

- Libertad. Tener en cuenta el respeto hacia uno mismo como persona y a los demás; tener como razón de ser a Dios y la dignidad humana, evitando así actos que nos degraden por soberbia, entendiendo que ser libres no es hacer lo que queramos sin sentido, sino por el contrario moverse dentro de unos límites establecidos para así respetar la libertad de los demás.

4.1.2.5 Políticas. - Personal. Para la contratación de personal se toman en cuenta aspectos como profesión, experiencia laboral, relaciones interpersonales, se aplican pruebas psicológicas y técnicas con el apoyo de profesionales en la materia; siempre se tiene preferencia por las personas que tengan nexos familiares con los asociados de la cooperativa.

- Políticas de Capacitación. Por la preocupación de los asociados, cuerpos directivos y empleados de la cooperativa, acerca del verdadero papel de la educación en la cooperativa como catalizadora de procesos, formadora de las personas e ingrediente primordial del crecimiento y mejoramiento de la empresa, en el mes de Abril/99 se creó el Departamento de Promotoría de Educación, quien tiene la responsabilidad de coordinar la actividad educativa al interior de la cooperativa, en conjunto con el comité central y municipales de educación, así como de estructurar dentro de la planificación estratégica, el Departamento de Educación como tal.

En cuanto a la comunicación directa con los asociados, en la actualidad se lleva a cabo a través de los almacenistas y agentes de compras de café en los distintos municipios, pero se pretende apoyar esta actividad con la edición de un boletín, de un plegable con información sobre los servicios, y con el mantenimiento actualizado de los periódicos murales en cada almacén y agencia de compras. Así mismo se están realizando reuniones periódicas de evaluación del trabajo de los empleados de oficina principal, almacenistas y agentes de

compras, con el ánimo de contribuir entre todos al mejoramiento continuo de los servicios prestados.

- De Ventas. Identificar el mercado actual y potencial de provisión agrícola en la zona de influencia.

Determinar, conocer y analizar la competencia en forma detallada

Analizar y seleccionar los proveedores.

Capacitación constante a los almacenistas

Ventas de contado y crédito a los Asociados sobre el 88% de sus aportes

- De Calidad. Es importante implantar políticas para el mejoramiento continuo de la calidad en los servicios que se ofrecen.

Realizar periódicamente evaluación de los logros y resultados obtenidos en la prestación de los servicios.

Brindar capacitación a los empleados para perfeccionar e incrementar los conocimientos para el mejor desempeño de las funciones.

Diseñar programas y actividades para incentivar a los asociados caficultores, agricultores y clientes en general.

4.2 ESTUDIO LEGAL

Es fundamento legal del presente trabajo el Código de Comercio que enmarca los siguientes artículos:

Según lo establecido en el artículo 515 se entiende por establecimiento de comercio un conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa. Una misma persona podrá tener varios establecimientos de comercio y a su vez, un solo establecimiento de comercio podrá pertenecer a varias personas, y destinarse al desarrollo de diversas actividades comerciales.

De acuerdo al artículo 911 en la compraventa de un cuerpo cierto o de un género que se tenga “a la vista”, no se entenderá que el comprador se reserva la facultad de gustar o probar la cosa, a menos que sea de aquellas que se acostumbran adquirir en tal forma, o que el comprador se reserve dichas facultades. En estos casos el contrato solo se perfeccionará cuando el comprador dé su consentimiento, una vez gustada la cosa o verificada la prueba.

En lo relacionado el artículo 915, cuando el vendedor se obligare a entregar la cosa al comprador en un lugar determinado, el contrato estará sujeto a la condición suspensiva de que ella sea entregada completa, sana y salva al comprador.

En cuanto al artículo 920 no habrá compraventa si los contratantes no convienen en el precio o en la manera de determinarlo pero si el comprador recibe la cosa, se presumirá que las partes aceptan el precio medio que tenga en el día y lugar de la entrega.

El Ministerio de Salud reglamenta las disposiciones sanitarias sobre uso y manejo de plaguicidas en su decreto 1843 del 22 de julio de 1991.

De acuerdo al artículo 52 del mismo decreto donde dice que toda persona que almacene plaguicidas para comercializar debe obtener licencia sanitaria de funcionamiento expedida por la dirección seccional de salud correspondiente, la cual tendrá vigencia de cinco (5) años.

El almacén de insumos que tendrá la Cooperativa de Caficultores del Catatumbo en el municipio de Abrego no tiene necesidad de expedir dicha licencia porque este almacén será una agencia más de la Cooperativa, quien sí tiene su licencia sanitaria. Según lo estipulado en el artículo 54 sobre el uso exclusivo, los locales de almacenamiento de plaguicidas deben ser exclusivos para este fin y en ningún caso deberán guardarse productos alimenticios, medicinas, ropas, utensilios domésticos, bebidas o cualquier otro material de consumo humano o animal que una vez contaminado representa un riesgo para la salud.

El almacén de la Cooperativa solo comercializará insumos agrícolas, droga veterinaria, fertilizantes y herramientas, se ha diseñado una distribución en planta bien definida para evitar la contaminación de la droga veterinaria.

En cuanto a la licencia de distribución y expendio, el artículo 58 anota que toda persona natural o jurídica que distribuya o expendia plaguicidas debe obtener licencia de funcionamiento, expedida por la Dirección Seccional de Salud correspondiente. El término de ésta licencia será de cinco (5) años y deberá renovarse por períodos iguales. Además debe cumplir y hacer cumplir las normas del presente decreto y los requisitos para obtener y renovar la licencia.

4.2.1 Estatutos. El almacén debe regirse por los Estatutos de la Cooperativa de Caficultores del Catatumbo Ltda., que son los que han regido la Cooperativa desde su constitución, con las reformas efectuadas en las Asambleas desarrolladas, a continuación se describen:

CAPÍTULO I

RAZÓN SOCIAL, DOMICILIO, RADIO DE ACCIÓN, DURACIÓN

Artículo 1º. Razón Social. La Entidad que se rige por los presentes Estatutos se denominará Cooperativa de Caficultores del Catatumbo Ltda.

Artículo 2°. Domicilio y Radio de Acción. El Domicilio principal de la Cooperativa es el municipio de Ocaña, en el Departamento Norte de Santander, en la República de Colombia. Su radio de acción se extiende a todo el territorio Nacional.

El Consejo de Administración podrá establecer oficinas, agencias, sucursales y otras dependencia que estime convenientes dentro del mencionado territorio, previo estudio socioeconómico que justifique su creación.

CAPÍTULO II

NATURALEZA Y OBJETIVOS

Artículo 4°. Naturaleza. La Naturaleza de la Cooperativa es la de empresa asociativa sin ánimo de lucro, de interés social, cuyos asociados son simultáneamente aportantes y gestores de la entidad, creada con el objeto de producir o distribuir conjunta y eficientemente bienes o servicios para satisfacer las necesidades de sus asociados y de la comunidad en general.

Artículo 6°. Objeto. Su objeto principal es el de promover y mejorar permanentemente las condiciones económicas, sociales y culturales de los asociados, en cuanto estos estén vinculados a la actividad agropecuaria y en particular a la producción del Café en todos sus aspectos.

Procura con su acción no sólo el beneficio del asociado sino el de los miembros de su familia y el desarrollo de la comunidad en la región donde opera.

Artículo 8°. Servicio a desarrollar. Para cumplir sus objetivos, la Cooperativa podrá desarrollar entre otros, los siguientes servicios: Comercialización, Bienestar social, Provisión Agrícola, Asistencia Técnica, Agroindustrial, Consumo, ahorro y Crédito,

Vivienda, Artesanías y los demás que ameriten su expansión y desarrollo. Todos los servicios, aún los sociales, deberán ser costeables y operar con criterio de eficiencia.

Los diferentes planes, programas y actividades para desarrollar cada uno de estos servicios, serán objeto de estudios técnicos y económicos por parte del Consejo de Administración, órgano que los reglamentará mediante acuerdo.

Artículo 9°. Registro Contable. Cada servicio llevará sus propios registros contables, sin perjuicio de la contabilidad general y todos los actos se harán constar con clara referencia al respectivo servicio. Corresponde al Consejo de Administración fijar el presupuesto anual que se incorpora o se apropia para cada servicio a fin de atender a sus operaciones.

Artículo 10°. Beneficiarios. Los servicios de la Cooperativa se prestarán en primer término en beneficio de sus asociados, no obstante, cuando las circunstancias lo indicaren como de gran provecho social, la Cooperativa podrá extender sus servicios al público no asociado.

Artículo 11°. Servicio de comercialización. El servicio de Comercialización tiene por objeto brindar canales adecuados para la comercialización de productos agropecuarios.

Artículo 12°. Servicio de Bienestar Social. El Servicio de Bienestar Social tiene por objeto promover el bienestar y cumplir con actividades sociales en beneficio de los afiliados, sus familiares y las personas vinculadas a la Zona de influencia de la Cooperativa. El servicio tendrá a su cargo tres programas:

a. Servicios comunes de Seguridad Social. El programa tendrá por objeto establecer servicios que propendan por el desarrollo de la seguridad social en beneficio de los asociados, sus familiares, los empleados de la Cooperativa y la comunidad. Funcionará con los recursos que para el efecto destine la Asamblea, con los ingresos que los propios servicios generen y con otros recursos que se logre obtener para tal fin.

Para desarrollar este programa se adelantarán, entre otras las siguientes actividades:

- Planear, ejecutar o contratar programas relacionados con el bienestar de sus asociados.

- Solidaridad. Este programa tendrá por objeto la creación y el fortalecimiento de vínculos entre los asociados, a través del desarrollo de prácticas asociativas de Cooperación y del fomento de formas de organización y participación comunitaria.

Procurará además, brindar apoyo a los asociados ante la ocurrencia inesperada de eventos que afecten gravemente sus subsistencia, organizando programas de seguros de vida o accidentes u otros semejantes.

Funcionará con los recursos del Fondo de Solidaridad y con los demás que logre apropiarse para tal fin, de conformidad con lo dispuesto en el respectivo reglamento.

- Educación Cooperativa y Social. Los programas de educación deberán desarrollarse de manera permanente y estarán orientados a la formación de los asociados, los trabajadores y la comunidad en los principios, métodos y características del Cooperativismo y su capacitación en gestión empresarial y desarrollo comunitario para facilitar la aplicación y práctica de la doctrina Cooperativa. Incluirán además, actividades de promoción del Cooperativismo.

La Cooperativa tendrá un Comité de Educación que elaborará un plan anual de actividades con su correspondiente presupuesto.

PARÁGRAFO. La ejecución de los programas de Bienestar Social podrá ser cumplida por medio de convenios celebrados con una entidad Cooperativa de segundo grado.

Artículo 13°. Servicio de Provisión Agrícola. El Servicio de provisión Agrícola tiene por fin proveer a los Asociados y a la comunidad de los elementos e insumos necesarios para las actividades agropecuarias. Podrá para el efecto:

a. Adquirir a cualquier título y vender maquinaria, herramienta, abonos, semillas, insecticidas, fungicidas, implementos de trabajo y toda clase de insumos y en general lo que los usuarios requieren para sus actividades.

b. Celebrar contratos con cualquier persona natural o jurídica para suministrar a los usuarios los elementos requeridos para su trabajo, industria o profesión o servir de agentes comisionistas o mandatarios de esas entidades.

Artículo 14°. Servicios de Asistencia Técnica. El Servicio de Asistencia Técnica tiene por objeto propiciar la transferencia de tecnología para el desarrollo de la actividad agropecuaria y de la gestión empresarial del asociado y la comunidad. Para el efecto podrá organizar la prestación de servicios de asistencia en los campos agropecuarios y agroindustrial, jurídico, de previsión social, administrativo, tributario, económico y financiero, u otros semejantes.

Artículo 16°. Servicio de Consumo. El Servicio de consumo tiene por objeto racionalizar y regular los precios de los artículos de primera necesidad o de consumo doméstico, en beneficio de los asociados y la comunidad, para lo cual podrá abastecer en el mercado interno o importar los artículos propios del giro del servicio, así como establecer o administrar expendios o almacenes.

CAPÍTULO IV

ADMINISTRACIÓN, VIGILANCIA Y FISCALIZACIÓN

Artículo 34°. Órganos. La dirección y administración de la Cooperativa estarán a cargo de la Asamblea General, El Consejo de Administración y el Gerente.

La vigilancia y fiscalización serán ejercidas por la Junta de Vigilancia y el revisor fiscal.

Artículo 35°. Asamblea general. La Asamblea General es el órgano máximo de Administración de la Cooperativa y sus decisiones y acuerdos serán obligatorios para todos los asociados, siempre que se hayan adoptado de conformidad con la Ley y los Estatutos. La constituye la reunión de los Asociados hábiles o de los delegados elegidos por éstos.

Artículo 46°. Funciones de la Asamblea. La Asamblea general ejercerá las siguientes funciones:

- a. Determinar los fines y orientar las políticas y directrices generales relacionados con el desarrollo presente y futuro de la Cooperativa para el cumplimiento del objetivo social.
- b. Recordar al Consejo de Administración, la realización de proyectos indispensables para la buena marcha de la Cooperativa, conferirle las autorizaciones que juzgue necesarias.
- c. Examinar los informes de los órganos de Administración, Vigilancia y Fiscalización, con el fin de controlar y evaluar el desarrollo y resultados de las tareas encomendadas a éstos.
- d. Examinar , modificar, aprobar o improbar los estados financieros de fin de ejercicio, documentos que deberán permanecer en la Secretaría con la antelación de diez (10) días calendario al de la reunión para que los Asociados puedan examinarlos y tomar nota de ellos.
- e. Estudiar y aprobar la destinación de los excedentes del ejercicio económico de acuerdo con lo previsto en la Ley y de los Estatutos.
- f. Decretar aportes extraordinarios o establecer cuotas especiales para fines determinados.
- g. Elegir entre los Asociados hábiles, los miembros principales y suplentes del Consejo de Administración y de la Junta de Vigilancia.

- h. Elegir el Revisor Fiscal y su suplente y fijar su remuneración.
- i. Designar el Comité de Apelaciones para exclusión de asociados.
- j. Reformar los Estatutos y decretar la transformación, la fusión, la incorporación y la disolución de la Cooperativa.
- k. Las demás que le señalen estos Estatutos y la Ley.

Artículo 47°. Consejo de Administración. Corresponde al Consejo de Administración, la dirección y gestión superior de la Cooperativa con miras a la realización del objeto social. El Consejo estará subordinado en su acción a la Ley, los Estatutos y reglamentos, y a las finalidades y políticas trazadas por la Asamblea general. A él estarán sometidos el gerente y los demás empleados de la Cooperativa.

El Consejo de Administración estará integrado por (Números impar) (7) Miembros principales y (7) Suplentes numéricos, elegidos por la Asamblea general para períodos de dos (2) años, pero sus miembros conservarán tal carácter, para todos los efectos legales, hasta tanto no se cancele su inscripción con el registro de nuevos nombramientos ante el Departamento Nacional de Cooperativas.

Artículo 57°. Funciones del Consejo. Son funciones del Consejo de Administración.

- a. Planear, organizar y dirigir la ejecución de las políticas y directrices trazadas por la Asamblea general, procurando el cumplimiento de los fines señalados por ésta y realización del objeto social de la cooperativa.
- b. Diseñar, aprobar y revisar permanentemente la estructura administrativa de la Cooperativa; crear los cargos a medida que las necesidades de la Cooperativa lo exijan, fijar sus funciones y establecer su remuneración.

- c. Coordinar los planes y programas de la Cooperativa y programar anualmente sus propias actividades, establecer prioridades y determinar objetivos en la ejecución de los proyectos a cargo de las distintas dependencias.
- d. orientar y aprobar el presupuesto anual de la Cooperativa con base en los ingresos y en los requerimientos de los planes y programas de actividades, de conformidad con el proyecto que para su estudio debe presentar el gerente; controlar y evaluar su ejecución;
- e. Autorizar los gastos extraordinarios que no figuren en el presupuesto y efectuar los traslados de recursos que estime conveniente;
- f. Reglamentar la aplicación de los fondos y recursos de la Cooperativa;
- g. Determinar las políticas en materia de adquisición de equipos e implementos, así como las de inversión y endeudamiento de la Cooperativa:
- h. Crear provisiones técnicamente calculadas para construir e incrementar fondos que garanticen a los trabajadores de la Cooperativa el pago de las prestaciones sociales legales y extralegales.
- i. Presentar cada año a la Asamblea un informe detallado de su gestión y de los resultados de las actividades de la Cooperativa y sobre su verdadera situación económica y social, junto con un proyecto de aplicación de excedentes que corresponda a los planes y proyectos de desarrollo de la Cooperativa.
- j. Nombrar al Gerente, fijar su remuneración y señalar el valor máximo que constituirá el tope de competencia de este funcionario en operaciones diferentes a las de comercialización de café y otros productos y las de provisión agrícola, operaciones para las cuales el Consejo podrá fijar topes especiales cuando lo estime conveniente, orientar controlar y evaluar su gestión;

k. Decidir sobre el ingreso y retiro de los asociados y sobre el traspaso o devolución de aportes;

l. Autorizar la celebración de convenios o contratos con otras Cooperativas o entidades públicas y privadas, tendientes a la expansión y mejoramiento de los servicios.

m. Las demás atribuciones que le señalen la Ley y los Estatutos y todas aquellas que no estén asignadas expresamente a otro órgano y que le correspondan como administrador superior de la entidad.

Artículo 63°. Junta de Vigilancia. La Junta de Vigilancia es el órgano encargado a ejercer permanentemente el control social con miras al pleno cumplimiento de todas las normas externas o internas que rigen la administración y el funcionamiento de la Cooperativa, velando porque sus actividades no se desvíen del objeto social y de los principios Cooperativos.

La junta será responsable ante la Asamblea por el cumplimiento de sus funciones.

Artículo 66°. Funciones. La Junta de Vigilancia tendrá las siguientes funciones:

a. Velar porque los actos de los órganos de Administración se ajusten a las prescripciones legales, estatutarias y reglamentarias, en especial a los principios Cooperativos.

b. Informar a los órganos de Administración, al revisor Fiscal y al Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas sobre las irregularidades que advierta en el funcionamiento de la Cooperativa y estudiar y presentar recomendaciones sobre las medidas que en su concepto debe adoptarse.

c. Conocer los reclamos que presenten los Asociados en relación con las decisiones del consejo, del Gerente, de los Comités Especiales y de todos los empleados y con la

prestación de los diferentes servicios; transmitirlos y estudiar y solicitar cuando sea el caso la aplicación de los correctivos por el conducto regular y con la debida oportunidad.

d. Hacer llamadas de atención a los Asociados cuando incumplan los deberes consagrados en la ley, los Estatutos y reglamentos o cuando actúen desconociendo los principios básicos del Cooperativismo.

e. Solicitar la aplicación de sanciones a los Asociados cuando haya lugar a ello y velar porque el Consejo de Administración se ajuste al procedimiento establecido para el efecto.

f. Verificar la lista de Asociados hábiles o inhábiles para poder participar en las Asambleas o para elegir delegados; publicar la relación de los inhábiles debidamente suscrita por sus miembros.

g. Rendir un informe anual de actividades a la Asamblea General Ordinaria en el cual se examine además la situación el funcionamiento administrativo de la Cooperativa en relación con todos los aspectos que son objeto de su control.

h. Elaborar su propio reglamento.

i. Las demás que le asigne la Ley y los presentes Estatutos, siempre y cuando se refieran al Control social y no correspondan a funciones propias de la Auditoria interna o revisoría Fiscal.

Artículo 67°. Revisor Fiscal. La Cooperativa tendrá un revisor Fiscal y un Suplente que lo reemplazará en sus faltas absolutas o temporales.

El Revisor Fiscal será encargado de ejercer de manera permanente y con criterio profesional, a nombre de los Asociados, el control fiscal de los actos de la Administración, con el objeto de velar por la protección y custodia de los activos sociales y por la

conformidad e integridad de los sistemas contables así como de vigilar el correcto y eficiente desarrollo de los negocios sociales.

Artículo 72°. Funciones. Para el desarrollo del control a él atribuido el Revisor Fiscal, cumplirá las siguientes funciones:

- a. Practicar un control estricto y permanente de los bienes, fondos y valores de la propiedad de la Entidad, así como de aquellos que estén bajo su custodia, pudiendo inspeccionarlos y realizar frecuentemente arqueos de Caja o inventarios;
- b. Velar porque se elaboren correcta y oportunamente las actas de reuniones de los distintos órganos de la cooperativa y porque se conserve debidamente la correspondencia, los comprobantes de cuentas, libros, papeles y documentos de la Entidad; examinarlos siempre que sea necesario, así como de solicitar de la administración todos los informes que demande el cumplimiento de su labor.
- c. Asistir con voz pero sin voto, a las reuniones de la Asamblea general, del Consejo de Administración y de la Junta de Vigilancia.
- d. Revisar las fianzas de los empleados de manejo, cerciorarse de que estén vigentes de modo ininterrumpido; estudiar y fenecer las cuentas que éstos presenten y formular las observaciones o glosas a que haya lugar.
- e. Autorizar con su firma todo balance certificado o de fin de ejercicio y presentar el correspondiente dictamen e informe a la Asamblea.
- f. Dar oportuna cuenta por escrito al gerente, al Consejo de Administración a la Asamblea o a las autoridades, según el caso, de las irregularidades o actos ilícitos que se presenten de sus negocios, así como formular recomendaciones conducentes para que aquellas sean corregidas.

- g. Colaborar con las autoridades en la Inspección y Vigilancia de la Entidad rindiéndoles todos los informes a que haya lugar y aquellos que le sean solicitados.
- h. Convocar a la Asamblea general Extraordinaria, de conformidad con lo establecido en el Artículo 39°, de estos Estatutos.
- i. Practicar visitas regularmente a las Sucursales o Agencias, cuando éstas las hubiere.
- j. Las demás que por la Ley o los Estatutos le correspondan como jefe de la fiscalización de la Cooperativa.

Artículo 78°. Comité de Educación. El Comité de Educación será el máximo organismo responsable del desarrollo cooperativo de su municipio, estará encargado de promover, fomentar, orientar y coordinar las actividades de Educación Cooperativa y social de conformidad con las partes que le señalen el Consejo de Administración y de elaborar cada año el plan y el presupuesto mencionado en el Literal C del Artículo 12°. De estos estatutos, el cual será aprobado por el Consejo de Administración quien dirigirá y controlará su ejecución. (Cooperativa de Caficultores del Catatumbo Ltda., 1997).

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INVERSIONES

En esta sección se estudiarán elementos financieros del proyecto, se retomarán la cuantificación de todos los valores, tanto ingresos esperados por los pronósticos de ventas presentados en el estudio de mercados, así como la valoración de todos los egresos ocasionados por la puesta en marcha del proyecto.

5.1.1 Inversión Fija. Para el buen funcionamiento del almacén de provisión agrícola se requiere dotarlo de muebles y enseres y equipo de oficina que los facilitará la Cooperativa de Caficultores del Catatumbo Ltda.

Cuadro 1. Muebles Y Enseres

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL	VIDA UTIL
Estantes metálicos	5	50.000	250.000	1 año
vitrinas	2	140.000	280.000	1 año
escritorios	2	280.000	560.000	1 año
archivador	1	380.000	380.000	1 año
Calculadora casio	2	90.000	180.000	1 año
Sillas ergonómicas	2	150.000	300.000	1 año
Estivas en madera	8	15.000	120.000	1 año
Sillas plásticas	4	19.000	76.000	1 año
Caja Registradora	1	500.000	500.000	1 año
Impresora	1	700.000	700.000	1 año
Fax	1	220.000	220.000	1 año
Teléfono	1	35.000	35.000	1 año
TOTAL			3.601.000	

Fuente: Autoras del proyecto

Cuadro 2. Equipos de Oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL	VIDA UTIL
Computador	1	2.000.000	2000.000	5 años
Máquina Eléctrica	1	300.000	300.000	5 años
TOTAL			2.300.000	

Fuente: Autoras del proyecto

El total de Inversión Fija, corresponde a los muebles y enseres y equipos de oficina cuyo valor es \$5.901.000.

5.1.2 Inversiones Diferidas

Costo aplicación de encuestas:	57X5.000=	285.000,00
Transporte encuestador		50.000,00
Útiles y Papelería		100.000,00
Licencia de Funcionamiento		100.000,00
Varios		280.000,00
Total		815.000,00

5.1.3 Inversión de Capital de trabajo. La inversión de capital de trabajo está determinada por el valor total de los activos \$48.810.590.

5.1.4 Gastos

Cuadro 3. Gastos de Administración

CANTIDAD	CARGO	SUELDO MENSUAL	PAGO ANUAL
1	Almacenista	763.000	9.156.000
1	Secretaria	381.000	4.572.000
1	Auxiliar de bodega	381.000	4.572.000
1	Aseadora	190.500	2.286.000
Sub total		1.715.500	20.586.000
	Prest. Sociales (22%)	377.410	4.528.920
	Parafiscales (26%)	446.030	5.352.360
Total		2.538.940	30.467.280

Fuente: Autoras del proyecto

Las prestaciones sociales estarán representadas así:

Primas (8.33%) del total devengado

Vacaciones (4.16%) de apropiación mensual

Cesantías (8.33%) de apropiación mensual

Intereses sobre cesantías (1.0%) mensual

Equivalente a un 22% de prestaciones.

Los aportes parafiscales estarán representados así.

Aporte a los seguros sociales (17.0%)

Instituto Colombiano de Bienestar Familiar I.C.B.F. (3%)

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA (2%)

Caja de Compensación Familiar (4%)

Equivalente a un 26% del total de aportes parafiscales.

Tabla 11. Proyección de gastos administrativos y generales

Períodos	1	2	3	4	5
Gastos de					
Administración	38.475.879	41.295.744	44.397.596	47.809.633	51.562.873
Gastos					
Generales	6.885.120	7.243.632	7.967.995	8.764.795	9.641.274
Total Gastos	45.360.999	48.539.376	52.365.591	56.574.428	61.204.147

Fuente: Autoras del proyecto

Los gastos de administración corresponden al total de gastos de personal mas el 5% de gastos de administración de la oficina principal que debe cubrir.

Cuadro 4. Gastos de Ventas

DETALLE	AÑO 1
Publicidad	823.140
Promoción	300.000
TOTAL	1.123.140

Fuente: Autoras del proyecto

Cuadro 5. Gastos por Depreciación

ACTIVO	AÑO	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	V/R LIBROS
Muebles y Enseres	1	3.601.000	3.601.000	3.601.000 3.601.000
SUBTOTAL		3.601.000	3.601.000	3.601.000
Equipos de oficina	1	2.300.000	460.000	1.840.000
	2		920.000	1.380.000
	3		1.380.000	920.000
	4		1.840.000	460.000
	5		2.300.000	
SUBTOTAL				460.000
TOTAL DEPRECIACION				4.061.000

Fuente: Autoras del proyecto

5.1.5 Total Inversión de Capital

Corresponde a la propiedad planta y equipo, compra de materia prima, y gastos diferidos

PERIODOS	0	1	2	3	4	5
Inversión	48.810.590					
Recursos propios de la Cooperativa	48.810.590					
Flujo ajustado	48.810.590					
Inversión						

5.2 COSTOS DE INVERSIÓN

5.2.1 Costos Fijos

Depreciación	\$ 4.061.000
Gastos Administrativos	30.467.280
Servicios públicos	1.646.280
Publicidad	823.140
Promoción	300.000
Arriendos	4.115.700
Cuota de Administración	8.008.599
Diferidos	815.000
<hr/>	
Total	\$ 50.236.999

5.2.2 Costos Variables

Fertilizantes	\$ 160.224.201
Herramientas	10.145.201
Insumos(Fung.Herb)	300.367.902
Total	\$ 491.657.406

5.2.3 Costos Totales. Los constituyen la suma de los costos fijos y los costos variable.

Costos Totales = costos Fijos +costos variables

$$CT = CF + CV$$

$$CT = \$39.614.280 + 491.657.406$$

$$CT = \$531.271.686$$

5.3 Presupuesto de Ingresos y Egresos

Tabla 12. Ingresos y Egresos proyectados

Periodos	1	2	3	4	5
Descripción					
INGRESOS					
Ventas	578.420.478	636.262.526	699.885.792	769.877.656	846.865.422
Total Ingresos	578.420.478	636.262.526	699.885.792	769.877.656	846.865.422
EGRESOS					
Costo de Venta	491.657.406	540.823.147	594.902.924	654.396.008	719.835.609
Gastos Admón.	38.475.879	41.295.744	44.397.596	47.809.633	51.562.873
Gastos generales	5.761.980	7.243.632	7.967.995	8.764.795	9.641.274
Depreciación	4.061.000	460.000	460.000	460.000	460.000
Diferidos	1.938.140	-	-	-	-
Total Egresos	541.894.405	589.822.523	647.728.515	711.430.436	781.499.756

5.3.1 Proyección de ingresos

Tabla 13. Ingresos proyectados

Ventas por año	1	2	3	4	5
Droga Vt.	24.611.886	27.073.075	29.780.382	32.758.420	36.034.262
Fertilizantes	188.499.060	207.348.966	228.082.410	250.892.249	275.981.474
Herramientas	11.935.530	13.129.083	14.440.458	15.886.190	17.474.810
Insumo	353.374.002	388.711.402	427.582.542	470.340.797	517.374.876
Total Ingresos Anuales	578.420.478	636.262.526	699.885.792	769.877.656	846.865.422

Fuente: Autoras del proyecto

Las ventas del primer año se fundamentan en lo proyectado a vender, de acuerdo a la investigación de mercados. El promedio de ventas es: \$48.202.000. Se proyecta un incremento en las ventas del 10% basados en las estadísticas de los otros almacenes de la Cooperativa.

5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

Punto de equilibrio

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{CF}}{\text{Margen de contribución}}$$

$$\text{Margen de contribución} = \text{CV} \frac{-1}{\text{Ventas}}$$

$$\text{MC} = \frac{491.657.406 - 1}{578.420.478}$$

$$\text{MC} = 0.85 - 1$$

$$\text{MC} = 0.15 \text{ aproximadamente el } 15\%$$

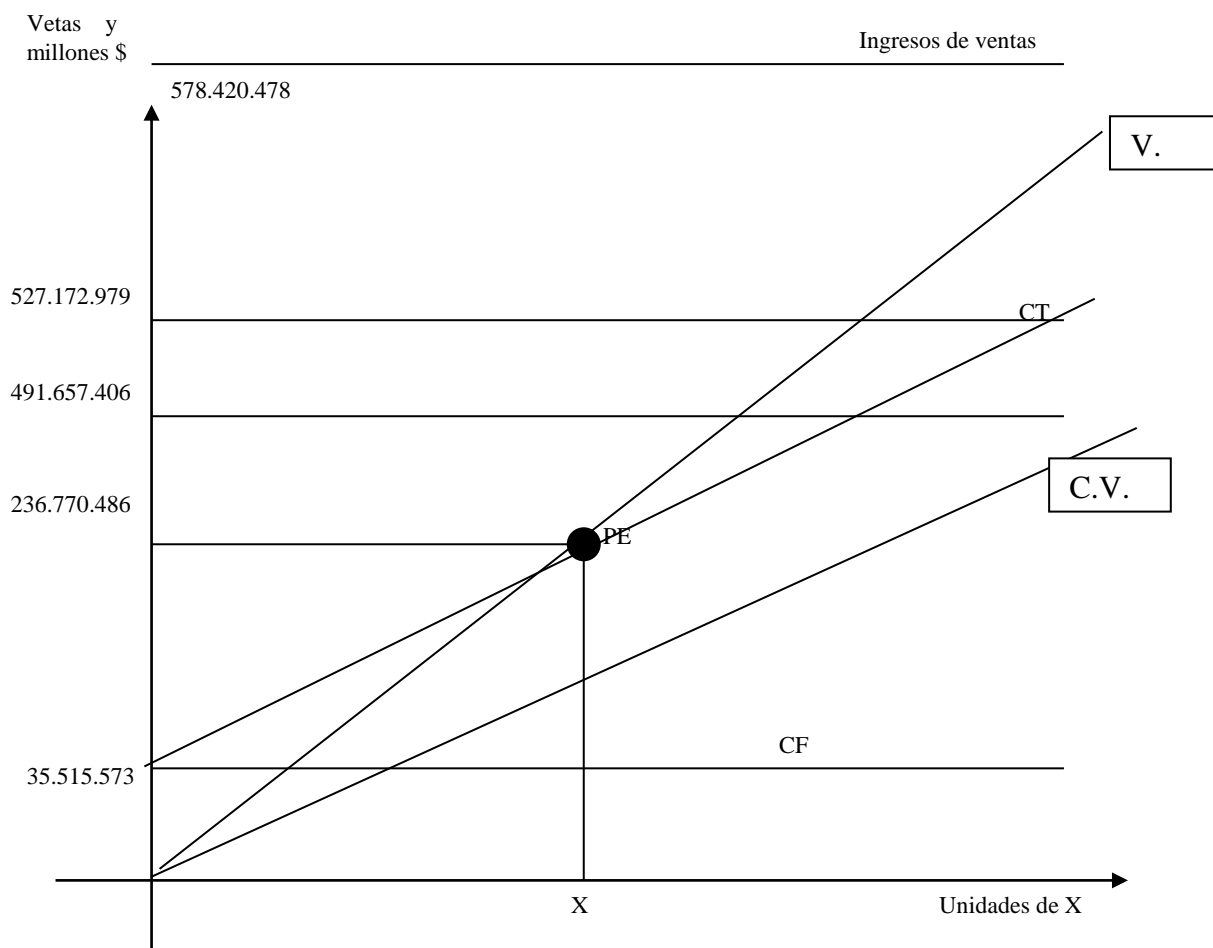
$$\text{PE} = \frac{35.515.573}{0.15}$$

$$\text{PE} = 236.770.486$$

PRUEBA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Ventas =	236.770.486
(-) Costo Variable	201.254.913
Utilidad Bruta	35.515.573
(-) Costo flujo	<u>35.515.573</u>
Utilidad	0

Figura12. Representación del punto de equilibrio



5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Tabla 14. Proyección de flujo de caja

	2	3	4	5
Saldo Inicial	42.525.213	89.425.216	142.042.493	200.949.713
Ventas	636.262.526	699.885.792	769.877.656	846.865.422
(-) Costo de Venta	540.823.147	594.902.924	654.396.008	719.835.609
(-) Gastos Admón.	41.295.744	44.397.596	47.809.633	51.562.873
(-) Gastos Generales	7.243.632	7.967.995	8.764.795	9.641.274
TOTAL	89.425.216	142.042.493	200.949.713	266.775.379

Fuente: Autoras del proyecto

5.6. ESTADO DE RESULTADOS PRIMER AÑO

ESTADO DE RESULTADOS

VENTAS	578.420.478
--------	-------------

COSTOS

Inventario Inicial	40.971.450
--------------------	------------

Más Compras	491.657.406
-------------	-------------

Menos Inventario Final	40.971.450
------------------------	------------

TOTAL COSTOS	491.657.406
--------------	-------------

Utilidad Bruta	86.763.072
----------------	------------

Gastos	50.236.999
--------	------------

UTILIDAD NETA	36.526.073
---------------	------------

OBSERVACIÓN: No se hace provisión para el impuesto a la renta dado que es una entidad del sector solidario sin ánimo de lucro y exenta de dicho impuesto.

5.7 ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO

Tabla 15. Proyección de resultado de ventas

Periodos	1	2	3	4	5
Descripción					
Ventas	578.420.478	636.262.526	699.888.778	769.877.656	846.865.422
(-) Costo de Venta	491.657.406	540.823.147	594.905.461	654.396.007	719.835.608
Utilidad Bruta	86.763.072	95.439.379	104.983.317	115.481.649	127.029.814
(-) Gastos Admón.	38.475.879	41.295.744	44.397.596	47.809.633	51.562.873
(-) Gastos Generales	5.761.980	6.783.632	7.507.995	8.304.795	9.181.274
(-) Depreciación	4.061.000	460.000	460.000	460.000	460.000
(-) Diferidos	1.938.140	-	-	-	-
UTILIDAD NETA	36.526.073	46.900.004	52.617.726	58.907.221	65.825.667

5.8 FLUJO DE FONDOS

(-) Gastos Admón.	38.475.879	41.295.744	44.397.596	47.809.633	51.562.873
(-) Gastos Generales	5.761.980	6.783.632	7.507.995	8.304.795	9.181.274
(-) Depreciación	4.061.000	460.000	460.000	460.000	460.000
(-) Diferidos	1.938.140	-	-	-	-
UTILIDAD NETA	36.526.073	46.900.004	52.617.726	58.907.221	65.825.667
(+) Depreciación	4.061.000	460.000	460.000	460.000	460.000
(+) Diferido	1.938.140				
Total	42.525.213	47.360.004	53.077.726	59.367.221	66.285.667

5.9 BALANCE GENERAL INICIAL

BALANCE INICIAL
ALMACÉN DE PROVISIÓN AGRÍCOLA ABREGO
COOPERATIVA CAFICULTORES DEL CATATUMBO LTDA.
2005

ACTIVO

Activo Fijo

Propiedad planta y equipo

Equipos	3.255.000	
---------	-----------	--

Muebles y enseres	2.646.000	
-------------------	-----------	--

Inventario Inicial	40.971.450	
--------------------	------------	--

TOTAL ACTIVO FIJO		46.872.450
-------------------	--	------------

Activos Diferidos		1.938.140
-------------------	--	-----------

Gastos constitución	815.000	
---------------------	---------	--

Publicidad	823.140	
------------	---------	--

Promoción	300.000	
-----------	---------	--

TOTAL ACTIVOS		48.810.590
---------------	--	------------

PASIVOS	0	
---------	---	--

TOTAL PASIVOS		0
---------------	--	---

PATRIMONIO

Aporte Cooperativa	48.810.590	
--------------------	------------	--

TOTAL PATRIMONIO		48.810.590
------------------	--	------------

TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO		48.810.590
-----------------------------	--	------------

5.9.1 BALANCE GENERAL PROYECTADO

ACTIVO CORRIENTE

CAJA	42.525.213	
INVENTARIOS	40.971.450	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		83.496.663

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO 1.840.000

Equipo de Oficina	3.255.000	
Muebles y Enseres	2.646.000	
Menos Depreciación	(4.061.000)	
TOTAL ACTIVOS		85.336.663

PASIVO	0	
TOTAL PASIVO		0

PATRIMONIO

CAPITAL		48.810.590
UTILIDAD DEL EJERCICIO		36.526.073
TOTAL PATRIMONIO		85.336.663

TOTAL PASIVO PATRIMONIO		85.336.663
-------------------------	--	------------

6. EVALUACIÓN FINANCIERA

6.1 VALOR PRESENTE NETO (V.P.N)

Para hallar un interés aproximado de oportunidad, se divide la utilidad del primer año por la inversión fija inicial, obteniendo un 87%, con el cual tenemos el primer valor presente neto.

$$\text{VPN (87\%)} = -48.810.590 + \left[\frac{42.525.213}{(1+0.87)^1} + \frac{47.360.004}{(1+0.87)^2} + \frac{53.077.726}{(1+0.87)^3} + \frac{59.367.221}{(1+0.87)^4} + \frac{66.285.667}{(1+0.87)^5} \right]$$

$$\text{VPN (87\%)} = -48.810.590 + [22.740.756 + 13.543.425 + 8.116.849 + 4.854.900 + 2.898.756]$$

$$\text{VPN (87\%)} = -48.810.590 + 52.154.686$$

$$\text{VPN (87\%)} = 3.344.096 > 0$$

El valor es positivo y mayor que “0” con un i.o tan alto que resulta un buen indicador si se traen los ingresos a pesos de hoy con esa tasa de interés.

6.2 TASA INTERNA DE RETORNO (T.I.R.)

Para hallar la T.I.R, se necesita hallar un valor presente inferior a “0” (Negativo), para interpolar y encontrar el valor en el cual se hace “0” arrojando la tasa de interés que genera el proyecto.

$$VPN(110\%) = -48.810.590 + \left[\frac{42.525.213}{(1+1.1)^1} + \frac{47.360.004}{(1+1.1)^2} + \frac{53.077.726}{(1+1.1)^3} + \frac{59.367.226}{(1+1.1)^4} + \frac{66.285.667}{(1+1.1)^5} \right]$$

$$VPN(110\%) = -7.414.327$$

Cuadro 6. Procedimiento de Interpolación.

TASA DE INTERÉS	V.P.N.	% DEL TOTAL	AJUSTE AL 23%	TASAS AJUSTADAS
110%	- 7.414.327	68.916%	- 15.85066	94.14
87%	+ 3.344.096	31.08%	+ 7.1484	94.14
23%	10.758.423	100%	-23%	0

Fuente: Autoras del proyecto

6.3 RELACIÓN COSTO BENEFICIO (R.C.B)

$$R.C.B = V.P.N / Inversión$$

$$R.C.B. = \frac{52.154.686}{48.810.590}$$

$$R.C.B. = 1.00685116$$

Esto indica que por cada peso invertido se recupera 1 peso 0068 centavos, o que la inversión se recupera 1.0068 veces.

6.4 EVALUACIÓN ECONÓMICO SOCIAL

Este estudio por hacer parte de la economía solidaria y es sin ánimo de lucro y por lo tanto busca una alternativa de desarrollo económico y social, donde los beneficios directos y la comunidad en general participen en la creación de un estado de paz originando con esto el incremento en las fuentes de empleo y el mejoramiento de las condiciones de vida de los habitantes del municipio. Brindando además el servicio de asistencia técnica a los agricultores que deseen adquirir los productos y así mismo busca otorgar diferentes beneficios para la comunidad como un mayor ingreso por cosecha, donde los productos comercializados sean a más bajo precio que la competencia.

Ofrecerá a todas las personas que se asocien, alternativas de bienestar ya que tendrán la oportunidad de solicitar créditos con el fin de invertir en el campo.

También se contribuirá en gran parte al resurgimiento de eventos deportivos, sociales y culturales siempre y cuando cuente con recursos económicos disponibles y la situación de orden público lo permitan.

7. CONCLUSIONES

Luego de evaluar el análisis financiero se puede concluir que la apertura y puesta en marcha del almacén de provisión agrícola es viable y por lo tanto rentable.

Después de realizar la investigación de mercados se pudo detectar que la escala por cultivos desarrollados en el municipio de Abrego en su nivel de importancia son: La cebolla, el tomate, frijol, seguidos de cultivos alternos como: el plátano, el café, maíz, entre otros, por lo tanto, la Cooperativa puede incluir en sus líneas de productos, los insumos dirigidos específicamente a estos cultivos.

Las encuestas aplicadas a los diferentes agricultores de la zona, marcan la necesidad de un surtido, especial de droga veterinaria, ya que el control y posible erradicación de las diferentes enfermedades que aquejan a los animales domésticos que proporcionan cuidado, protección y apoyo a las actividades agrícolas son insuficientes.

En cuanto a la mejor ubicación del almacén de provisión agrícola creemos que el parque principal sea la mejor opción porque gran parte de los establecimientos comerciales están ubicados en esta zona.

Vale resaltar que el montaje del almacén de provisión agrícola no trae como consecuencia un impacto ambiental negativo ya que no se van a producir los insumos sino que se van a comercializar y por tanto el impacto está directamente en el uso que le vaya a dar el agricultor.

8. RECOMENDACIONES

Realizar una estrategia publicitaria para dar a conocer los servicios que ofrece el almacén de provisión agrícola utilizando los medios bien sea radial, televisivo o escrito.

Considerando que el valle posee un inmenso parque central donde se ubica gran parte de los establecimientos comerciales se sugiere que la ubicación del mencionado almacén de provisión agrícola sea en ese mismo lugar.

Realizar programas de educación junto con la UMATA, El Comité de Cafeteros, la Alcaldía y otras entidades del sector para el debido manejo de los insumos agrícolas y la correcta manipulación de los plaguicidas, ya que en diferentes ocasiones los agricultores utilizan muchos productos que poseen el mismo ingrediente para el control de determinada plaga o enfermedad y en su defecto la preservación del medio ambiente y en diferentes oportunidades la inconsciencia para la destrucción de los empaques; bien sea vidrios, plásticos, otros, de los productos agrícolas utilizados.

La cooperativa al montar su almacén de provisión agrícola debe fijar una política de precios con la que le permita comercializar en forma óptima los productos que ofrece al mercado, considerando los precios de la competencia.

BIBLIOGRAFÍA

MEJIA, VILLA ANDRÉS HERNÁN, ANÁLISIS DE DECISIONES DE INVERSIÓN, FUNDACIÓN CULTURAL JAVERIANA DE ARTES GRAFICAS, JAVEGRAF DICIEMBRE 2000.

CONTRERAS BUITRAGO, MARCO ELÍAS, FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS. EDITORIAL UNAD. 2002, CUARTA EDICIÓN.

P.O.T. CONSULTORES EXTERNOS AL EQUIPO DE TRABAJO A LA ALCALDÍA MUNICIPIO ABREGO.

PLAN BÁSICO DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL, P.O.T. ABREGO 2000.

Anexo A. Encuesta

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN ALMACÉN DE PROVISIÓN AGRÍCOLA DE LA COOPERATIVA DE CAFICULTORES DEL CATATUMBO LTDA. PARA EL MUNICIPIO DE ABREGO

Objetivo. Determinar el grado de aceptación o rechazo para el montaje de un almacén de provisión agrícola para el municipio de Abrego.

Marque con una (X) la respuesta que Usted crea conveniente. Agradecemos su sinceridad en las respuestas para realizar eficazmente el estudio que se va a adelantar.

1. ¿Conoce usted los servicios de la Cooperativa de Caficultores del Catatumbo?

SI _____

NO _____

2. ¿Qué inconvenientes o dificultades ha tenido en la adquisición de los insumos, herramientas y accesorios para desempeñar su trabajo?

Costo _____

Calidad _____

Transporte _____

Escasez _____

Otro _____Cuál? _____

Ninguno _____

3. ¿De los siguientes cultivos cuáles cosecha Usted?

Cebolla_____

Tomate_____

Tabaco, fríjol _____

Café, fríjol, yuca_____

Fríjol, plátano, maíz_____

Todos los cultivos anteriores _____

4. Compra Usted los insumos y herramientas a:

Almacenes existentes en el municipio de Abrego_____

Almacenes de Ocaña _____

5. La entrega del producto adquirido lo realiza el vendedor en:

Punto de compra o almacén_____

Sitio de trabajo_____

6. ¿Ha recibido asistencia técnica por parte de los almacenes a quienes les compra los productos?

SI _____

NO _____

7. El servicio que les prestan los almacenes del municipio es:

Excelente_____

Bueno _____

Regular_____

Malo _____

8. ¿Instalado el almacén de provisiones agrícolas estaría dispuesto usted a adquirir los productos garantizándole un mejor precio y calidad?

SI _____

NO _____

9. ¿De las siguientes líneas de productos cuáles son de más difícil consecución en los almacenes de provisión agrícola existentes en el municipio?

Insecticidas_____

Funguicidas_____

Herbicidas_____

Droga Veterinaria_____

Fertilizantes_____

Herramientas_____

Droga-Herramientas_____

Insecticidas-Fungicidas_____

10. ¿Qué elementos de protección utiliza usted al fumigar los cultivos?

Guantes_____

Mascarilla_____

Monogafas_____

Equipo Completo_____

Ninguno_____

Anexo B. Distribución de la Planta

